

Н.И.Конюхов, О.Н.Архипова, Е.Н.Конюхова

ПСИХОЭКОНОМИКА



ДеЛи
ПЛЮС

О. Н. Архипова
Елена Николаевна Конюхова
Николай Игнатьевич Конюхов
Психоэкономика

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8206776

Аннотация

В книге на основе анализа развития мировой экономики установлено, что цикличность социально-экономического развития связана с цикличностью изменения психотипов людей, цикличностью солнечной активности. Совпадение периода господства элиты третьего поколения с усилением черт истероидности экономически активного населения рождает психоэкономические кризисы особой глубины. Это пережил мир в 1929–1939 годах, это мы переживаем сейчас (2008 — ...г.). Выход из кризиса подобного типа ранее был возможен через войны, революции, голод и др., насильственно меняющих людей. Степень таких потрясений может быть уменьшена через понимание психоэкономических основ подобных кризисов. Она предназначена политикам, экономистам, психологам, практикам-руководителям, студентам.

Содержание

Предисловие	4
Введение	6
Глава 1. Важнейшие исходные знания психоэкономики	8
1.1. Метапрограммы личности и социально- экономические процессы	9
1.2. Акцентуированные личности и исторический процесс	37
1.3. Сила личности и ее влияние на исторические процессы	76
1.4. Разнообразие психотипов и их проявлений	92
Конец ознакомительного фрагмента.	97

**Н. И. Конюхов, О. Н.
Архипова, Е. Н. Конюхова**
Психоэкономика
Издание 2-е, дополненное
Научно-учебный
центр «Бирюч»

Предисловие

Авторы выражают свою благодарность и самые добрые чувства кандидату психологических наук Валерию Николаевичу Кустову, сумевшему своей душой, проницательностью, неутомимым интеллектом создать не только высокоэффективный бизнес, но и научный коллектив, уникальный учебный центр, подавая при этом пример в творчестве.

В учебном центре разрабатывают методические материалы и преподают ТОП-менеджеры холдинга, ведущие учебные страны; проводятся дискуссии на самые злободневные темы сегодняшнего дня. Производственный кластер со своим учебным центром незаметно стал научно-исследователь-

ским не только в масложировой проблематике, в области нанотехнологий, но и в области социальных инноваций. Появление данной работы стало возможным благодаря участию в этих дискуссиях, благодаря работе в «ЭФКО».

Авторы признательны и директору научно-учебного центра «Бирюч» кандидату философских наук, доценту Анатолию Ивановичу Немножко за проявленное взаимопонимание и дружескую помощь.

Для научных дискуссий Konuhov1@mail.ru

По другим вопросам lena_kon@list.ru

Введение

Ценности – разнокачественное явление. Есть духовные ценности, есть экономические. Человечество постоянно взаимодействует с ценностями, создает их. Экономические ценности существуют чаще объективно, но воспринимаются нами субъективно как таковые. Поэтому нет ничего удивительного, что были в истории народы, у которых золото не занимало такого места в системе экономических ценностей, как у европейцев. У этих народов данная ценность появилась в результате общения с европейцами, после десятков, сотен, тысяч транзакций по обмену куска этого желтого металла на другие товары.

Собственность для кого-то является ценностью, мотивирующей деятельность до изнурения по ее умножению. А кого-то собственность мало стимулирует на ежедневный нерегламентируемый труд, имеющий целью ее приумножить или не потерять. Значимость тех или иных экономических ценностей не только социальна, но и индивидуальна.

Значимость ценностей меняется со столетиями, со сменой психотипов, постепенно шаг за шагом, обмен за обменом, чувственный опыт за чувственным опытом. Как не сразу, например, перец в Европе стал излюбленной приправой, а торговля им начала приносить огромные прибыли, так не сразу и книги стали цениться народами, которые их прежде просто

не видели. Изменение ценностей – это изменение сознания людей, их привычек, обычаев. А в терминах И. П. Павлова – это изменение динамических стереотипов людей.

Психоэкономика как раз и изучает роль и значение психологических факторов в процессе изменения экономических ценностей.

Глава 1. Важнейшие исходные знания психоэкономики

Ответ на вопрос, как и почему меняются экономические ценности, содержится отчасти в уже существующих знаниях, порой далеких от экономической науки. Но без этих знаний просто не понять механизма изменения экономических ценностей. Понимание различных психотипов, их трансформации в ходе истории, лежит в основе понимания и экономических закономерностей.

1.1. Метапрограммы личности и социально-экономические процессы

Метапрограмма – это не что иное, как некие *устойчивые бессознательные алгоритмы мыслительной деятельности человека, предрасположенность человека мыслить именно так, а не иначе. Другими словами – метапрограммы – это устойчивые жизненные стратегии на уровне динамических стереотипов.*

Так, у человека доминирующей может быть **метапрограмма «достижение»** или **метапрограмма «избегание»**.

Для одного очень важно чего-то достигнуть в жизни, в каждой конкретной ситуации. И когда он мыслит, анализирует ситуацию, то для принятия позитивного решения ему важно уяснить, что он чего-то достигает, что он движется вперед. Другого человека соответствующий динамический стереотип подталкивает к избеганию неудачи. Для такого человека при принятии позитивного решения важно знать, понимать, что он сможет в конкретной ситуации не провалиться, правильно выполнить задание, что это не будет для него каким-то ударом, досадой, неприятностью. И такой анализ ситуации автоматически обеспечивается выработанными динамическими стереотипами.

В середине 2010 г. во всем мире создалась ситуация, ко-

гда не ясно было, начнется ли вторая волна кризиса. На рынке вдруг начались резкие колебания стоимости акций – то быстрое, глубокое падение, то невероятный взлет. Произошло то, что бывает в стрессе: решения людей все чаще стали определяться не экономическими размышлениями, а их метапрограммами. При малейших намеках на возможность падений производства в мире лица с ведущей метапрограммой избегания сбрасывали свои акции. Рынок проседал. При признаках восстановления мировой экономики лица с ведущей метапрограммой достижения скупали акции – цена их взлетала.

В стрессе большая часть людей начинает принимать решения согласно своим ведущим метапрограммам, динамическим стереотипам. А так как усиление одной функции в психике ведет к блокировке относительно противоположной – произошло деление инвесторов на две группы: оптимистов и пессимистов.

Элита с внутренней референцией сама принимала решения и становилась во главе экономического развития (Генуя, Венеция средних веков). Но были и экономические рывки за счет ориентации на других. Так, Антверпен стал расцветать благодаря передаче управления города купцам. При этом местная элита во многих принципиальных вопросах просто не вмешивалась в управление городом. В разных исторических контекстах, в разных ситуациях оказывается более эффективной опора то на метапрограмму достижения,

то на метапрограмму избегания.

Еще одна метапрограмма. Она связана с психологическим ощущением времени, в котором живет человек – **прошрое, настоящее, будущее**. Один человек постоянно все сравнивает с прошлым, второй живет в настоящем, а третий постоянно, спонтанно любую ситуацию анализирует с точки зрения будущего.

Соотношение данных метапрограмм у населения, у инвесторов во многом определяет особенности экономического развития общества. Вот рассуждение на этот счет Д. Кейнса (John Maynard Keynes, 1883–1946): «Совокупный спрос может быть порожден лишь текущим потреблением (либо нынешними приготовлениями, обеспечивающими будущее потребление). Предстоящее потребление, которое мы можем заранее обеспечить на выгодных для себя условиях, нельзя бесконечно отодвигать в будущее. ... Чем в большей мере мы сумели обеспечить предстоящее потребление, тем труднее найти что-либо в будущем, о чем следовало бы позаботиться в настоящее время, и тем больше оказывается наша зависимость от текущего потребления как источника спроса» (см. [1], стр. 167). По сути дела, эти рассуждения Д. Кейнса подводят нас к пониманию зависимости: чем более удовлетворены потребности людей, тем в большей степени мы начинаем при данных условиях жить здесь и сейчас – настоящим, а не будущим.

Есть метапрограмма «**сходство – отличие**». Например,

где-то что-то произошло: один, анализируя ситуацию, постоянно ищет сходство с чем-то подобным, а второй – в силу своей природы постоянно пытается понять, чем это явление отличается от других.

А что же лучше – метапрограмма сходства или различий? Все зависит от ситуации. Мы устроены так, что мышление у каждого построено индивидуально. Но в совокупности получается как бы интеллект всего человечества, когда в анализ включаются противоположные метапрограммы, различные акцентуации, обусловленные метапрограммами различных типов. В этом случае используются интеллектуальные, характерологические возможности каждого индивидуума.

Кто-то создал великую научную или иную систему – он видел общие закономерности, а кто-то гениально увидел какие-то частные явления. В принципе нужны и те и другие метапрограммы, как нужны и те, и другие личности, те или иные акцентуации и т. д.

Метапрограмма **«общее и различное»** не одинаково развита у разных народов. Так, европейцы быстро научились ценить пряности, шелк Азии, Дальнего Востока. Но сами азиатские народы менее охотно потребляли европейские товары. И европейцам ничего не оставалось, как покупать пряности, шелка за золото, серебро. Исходя из этой психологической особенности, Индия и Китай как бы сделались кладбищем драгоценных металлов, в том числе и тех, которые прибыли из Америки после ее открытия. За страсть к роско-

ши Европа платила совсем не временными товарами. У народов с более развитой метапрограммой «общее» более выражена потребность к накоплению при всех прочих равных условиях.

Таким образом, национально-психологические особенности – это очень важный фактор экономического развития.

Понимая это, современный маркетинг изо всех сил выражает интересы производителей и пытается сделать вещь не модной сразу же после ее производства и сбыта. Идет массовое маркетинговое влияние на людей, чтобы метапрограмму «общее» заменить на метапрограмму «различное» применительно к выпускаемому продукту.

Метапрограммы могут между собой в «снятом виде» соединяться, складываться, изменяться, трансформироваться. Допустим, мы можем говорить о **метапрограмме «предметника»** и **метапрограмме «общественника»**.

При этом бизнесмен-«общественник» ориентируется на мнение других, а бизнесмен-«предметник» ориентируется на технологические процессы, которые протекают в сфере его профессиональной компетенции.

Еще метапрограмма – **«внутренняя референция»** и **«внешняя референция»**. Так, начальники, как и все люди, имеют доминирующую внутреннюю или внешнюю референцию. Для убеждения лиц с внешней референцией нужны доводы из внешних источников, очень авторитетных для данной личности. Здесь важны научные выводы, мнение других

лиц, мнение вышестоящего начальника и т. д. Именно такая аргументация более подходит для этого человека, чтобы он пересмотрел свою точку зрения, изменил свое мнение.

Есть люди, которые при принятии решения больше опираются на собственный опыт, на собственное мнение, а есть те, для которых более важно мнение других. Такие лица есть и среди бизнесменов-руководителей. Некоторые подчиненные это тонко чувствуют и могут добиться того или иного решения начальника, подстраиваясь под их доминирующий алгоритм, доминирующую метапрограмму. Так, чтобы убедить человека внешней референции в принятии определенного решения, важно привести примеры аналогичных решений других, наиболее авторитетных для данного человека личностей, организаций, бизнесменов, доказать что такие решения были в прошлом и они привели к позитивным результатам, что их применяют сегодня и есть тенденция перехода к подобным решениям проблемы в будущем и т. д.

В то же время, если подобные примеры приводить человеку с внутренней референцией, то его типичная реакция на такую аргументацию будет с высокой вероятностью негативной: мнение и решение других для него – как красная тряпка для разъяренного быка. Он будет сам анализировать ситуацию и принимать решение самостоятельно. Ссылка на мнение и решения других для него не довод, а скорее повод для внутреннего раздражения: технология принятия решений у него другая. И все это закреплено на уровне динамических

стереотипов. Изменение его мнения – это проблема изменения его динамических стереотипов, а не поиск еще более весомой аргументации, не соответствующей стандартам динамических стереотипов его мышления.

Лица с внутренней референцией при принятии решений ориентируются на свое видение мира, на свои чувства, знания, интуицию. Статистически чаще это свойственно интровертам и обусловлено тем, что экстраверт как бы идет за ситуацией, за внешними изменениями, а интроверт уходит от внешних ситуаций в себя, в свой внутренний мир. Поведением экстраверта более управляют внешние факторы, ситуации, в то время как поведением интроверта – его прошлое, в том числе и его внутренние моральные нормы.

Лица с такой ориентацией могут быть относительно независимы от окружения, но тем самым нередко как бы выпадают из сложившейся системы взаимоотношений, становятся изгоями, козлами отпущения и т. п. Люди порой весьма жестко относятся к тем, кто пренебрегает общепринятыми нормами.

В то же время лица с внутренней референцией способны увидеть то, что массовое сознание, подвластное внушению, конформизму, порой не в состоянии понять. Лица с внутренней референцией способны видеть мир иначе, чем большинство, окружающие. И люди им многим обязаны за это. Примером тому может служить М. Хазин, отличающийся выраженной потребностью смотреть на мир, на экономи-

ческое развитие по-своему, отстаивать свою точку зрения, даже если многие против него. Лицо с внешней референцией не способно к таким взглядам, оценкам, к такому поведению.

Внутренняя референция была сильно развита у Джордано Бруно (*Giordano Bruno*; наст. имя – *Филиппо*), у Галилео Галилея (Галилео ди Винченцо Бонайути де Галилеи (*Galileo di Vincenzo Bonaiuti de' Galilei*) и у многих других лиц, чьи идеи опережали самосознание большинства своей эпохи. И мы благодарны этим людям за такую стратегию мышления: она вела вперед и человечество. В то же время, в придворных интригах лицо с внутренней референцией оказывается беззащитным, с ним быстро расправляются. В этих условиях более успешны лица с внешней референцией, способные вовремя уловить мнение сильного, подстроиться под него. В начале 90-х годов XX века рывок в бизнесе сделали лица с внутренней – порой шизоидной – референцией, которые вняли утверждению: «Можно все, что не запрещено». Именно они быстро, за считанные недели, месяцы сделали крупные состояния. Но за ними следом пошли в бизнес быстро ориентирующиеся в ситуациях, верткие «общественники», потеснив своих предшественников. Сейчас же лица с внутренней референцией, оставшиеся в бизнесе, достаточно часто попадают под сень правосудия, ими стали заниматься правоохранительные органы, так как по своей природе они более предрасположены к нарушению законов, общеприня-

тых норм поведения. Отсюда и возникновение проблем в их бизнесе.

Наряду с перечисленными метапрограммами есть десятки других.

«Глобализм – частность». Одни люди склонны к глобальным обобщениям, другие предрасположены видеть конкретные, частные проблемы. И если крупным предприятием назначат руководить лицо, склонное к решению частных проблем – жди беды. Психотип личности просто не соответствует масштабу решаемых задач. В то же время, человек, склонный к глобальным обобщениям, будет испытывать немалые трудности при решении конкретных экономических задач, требующих кропотливой ежедневной работы с «мелочами».

«Один – команда». Одни люди привыкли работать в одиночестве, их интеллект более продуктивен при самостоятельном размышлении. У других мышление, активность более продуктивны при коллективной деятельности.

«Медленно – быстро». Одни люди привыкли все делать медленно, другие – в быстром темпе.

«Возможность – процедура». Одни люди бессознательно обращают внимание на возможности, другие – на процедуры достижения этих возможностей.

Точка анализа: – количество раз, время, ценность, отсутствие референтных параметров (никто никогда не убедит). При рассуждениях, анализе для одних людей наиболее ва-

жен такой параметр как время достижения цели, для других – достигаемые при этом ценности и т. д.

«Время включенное – сквозное». Один человек видит протекающие процессы как бы вне времени, другой – находится как бы рядом с происходящим, он чувствует и живет временем, в котором когда-то разворачивались эти процессы.

«Оценивает других – ждет оценки других». Для некоторых людей важно оценить другого – от этого они получают удовлетворение. Для других большее удовлетворение приносит позитивная оценка другого, значимого для него человека. Конечно, это связано с детскими годами, когда такое подкрепление как добрый голос матери давал ребенку истинное удовлетворение. И эта привычка к «эмоциональному поглаживанию» стала одной из ведущих особенностей этого человека уже во взрослые годы. Поэтому места – кто на сцене, а кто в зале – predeterminedены развитием данной метапрограммы у людей.

«Человек – явление, процесс». Есть люди, более четко воспринимающие и анализирующие человека, его проявления (бессознательно обращается внимание именно на эмоциональные и иные реакции человека), для других важнее предметы, физические процессы (так же бессознательно, при этом меньше уделяется внимания человеческим реакциям) и т. д.

Метапрограммы тесно связаны с акцентуациями лич-

ности. Та или иная акцентуация представляет собой сплав нескольких метапрограмм. В современной психологии известны различные акцентуации – шизоидная, паранойяльная, истероидная и др. И все они сотканы из определенных метапрограмм.

Акцентуации, точнее тот или иной тип акцентуаций, которые приняты сейчас в науке, отличаются друг от друга тем, что в них удивительным образом индивидуально-типологически сочетаются различные метапрограммы. При этом возникает вопрос: чем среднестатистический человек отличается от акцентуированного?

У типичного человека степень доминантности той или иной метапрограммы относительна. Он может видеть и сходство, и различие, у него проявляется как внутренняя, так и внешняя референция и т. д. Но у личности с тем или иным типом акцентуации присутствует одна или несколько доминирующих метапрограмм, которые на уровне динамических стереотипов определяют особенности деятельности и мышления. И смена этих динамических стереотипов на противоположные маловероятна.

Знания о динамических стереотипах, психотипах применимы при анализе устойчивости и изменчивости социальных отношений.

При руководстве большими социальными группами людей, как на протяжении исторически небольшого отрезка времени, так и в масштабах смены поколений, решается **две**

задачи.

1. **Достижение устойчивости социальных отношений** путем обязательности соблюдения законов, традиций, обычаев, общественного мнения и других факторов, укрепляющих эти отношения. Эта задача – сложнейшая и требует усилий для поддержания динамических стереотипов, соответствующих этим компонентам общественного сознания. В основе решения этой задачи лежит управление аппаратом проведения нервных импульсов у людей.

2. **Изменение социальных отношений** в нужном направлении и приведение в соответствие им всех компонентов общественного сознания. В основе решения этой задачи лежит управление аппаратом замыкания и размыкания нервных импульсов.

Решения этих двух задач требуют качественно различных усилий.

В первом случае надо поддерживать имеющиеся динамические стереотипы людей. Дело в том, что многие динамические стереотипы просто распадаются, а в обществах, где немало людей с так называемым двойным зажимом (**Блейер, Эйген** [Bleuler], 1857–1939), этот процесс проходит порой спонтанно и неотвратимо. Накопленный опыт социального поведения просто распадается. Для поддержания стабильности общественных отношений допускать этого просто нельзя. Поэтому важно поддерживать нужные традиции, привычки, нужные динамические стереотипы. Приме-

нительно к армии это есть не что иное, как поддержание воинской дисциплины. Если каждый день солдат не испытывает требовательности командиров, то дисциплина падает. Она может упасть до уровня полного неподчинения, до уровня полной потери управляемости. Поэтому нужны громадные и повседневные усилия всех офицеров, всех командиров для поддержания порядка, дисциплины. Но в боевых условиях такие воинские коллективы управляемы, эффективны.

Чингисхан (*Чингис хаан* [tɨŋs χaŋ], 1155 или 1162–1227) стал мировым владыкой в значительной степени благодаря тому, что он жестко поддерживал те отношения, которые давали монголам преимущества перед другими народами. Так, он отдал приказ убивать тех солдат, которые стирали и сушили свою одежду (из шкур). На первый взгляд это чудовищно анархичное распоряжение. Но Чингисхан потому и завоевал мир, что он думал не как большинство. При войне с империей Цинь в Китае он сталкивался с культурой оседлого народа. Китайцы мылись, стирали одежду, знали грамоту. А монголы месяцами не могли помыться, порой не имели воды даже для питья... Но стирка – это реальное действие, динамический стереотип, аналогичный тому, который выработали у себя китайцы. И это есть не что иное, как попадание под влияние культуры народа государства, против которого ведутся боевые действия... Но вот в Средней Азии началась чума. Одной из причин ее являлись вши, блохи, которых было немало в меховой одежде монгол в условиях теп-

лого климата. Принятый закон о запрете стирки одежды был отменен.

У Чингисхана были развиты динамические стереотипы поддержки нужных традиций, обычаев, позволяющих сохранить высокую мобильность общества, высокую эффективность армии. Но чтобы понять в какой момент, когда именно надо менять поддерживаемые им на уровне бессознательной компетентности динамические стереотипы, он опирался на мнение выдающихся ученых, мыслителей своего времени. Так, на первоначальном этапе своих завоеваний он в большинстве случаев уничтожал врагов, которые ему не сдавались. Но, начав войну с империей Цинь (это огромная территория и огромное количество людей), он послушался совета и оставил побежденным жизнь. Более того, он стал брать дань меньшую, чем они платили своим бывшим правителям. Между простыми китайцами и их правителями существовали немалые противоречия. И в этом аспекте Чингисхан выступил как бы на стороне простых людей. Многие города открывали ему ворота без боя. Он получил социальную поддержку. Чингисхан, его войско стали выгодны простым китайцам. А простые китайцы стали полезными для монгольской армии. Как только это равновесие взаимной выгоды нарушалось – положение критически ухудшалось. Так, при захвате Средней Азии войско Чингисхана столкнулось с ситуацией, когда между правящим классом и простым народом явных социальных противоречий не было. Правитель защи-

щал своих приближенных. Они сражались с монголами отчаянно. Было принято решение уничтожать всех без исключения. Сопротивление городов, крепостей стало неистовым. Монголы потеряли в этой войне половину своей армии, примерно 100 тысяч из 200, которые пришли в Среднюю Азию.

Таким образом, для устойчивости социальных отношений взаимную полезность людей необходимо зафиксировать на уровне динамических стереотипов и поддерживать эти привычки, обычаи, правила поведения с помощью права, морали, образцов поведения – всех компонентов общественного сознания, всех динамических стереотипов – в состоянии, которое адекватно имеющимся социальным отношениям.

Если нужно быстро *изменить социальные отношения*, то для этого имеется классическая схема: *сначала меняется поведение людей (т. е. система динамических стереотипов), а затем это оправдывается сознанием, видоизменяются обычаи, традиции, привычки...* Поясним это положение.

2/3 причин, которые детерминируют поведение людей, носят кумулятивный характер, их влияние как бы микроскопично, как бы случайно, они не поддаются в полной мере осмыслению, осознанию. Наше сознание, логика имеют дело с факторными причинами, которые в совокупности причин, детерминирующих поведение людей, составляют 1/3.

Часть из этих причин наше сознание может «схватить» и объяснить ими происходящие явления. Но чаще это объяснение носит характер *защитных реакций*, то есть логика объ-

ясняет то, что уже произошло. Поэтому, если люди оказываются втянутыми в какое-то антиправительственное выступление, то они начинают искать причины, по которым следует выступить против правительства. Войска, защищающие правительство, так же находят объяснения, почему это надо делать и т. д.

Через действия можно изменять отношения людей. Но изменившиеся социальные отношения будут устойчивы только тогда, когда все основные социальные группы находятся в равновесном состоянии взаимной полезности (концепция В. Н. Кустова) и когда этому соответствует общественное сознание.

Для образования устойчивых типов поведения, социальных типов, психотипов необходимо повторение поведения при воздействии тех или иных факторов, стимулов. Если такое повторение поведения есть, и это выгодно окружающим, то окружающие стараются зафиксировать стабильность такого положения. Отсюда появляются традиции, социальные нормы, право и т. д. Если устойчивое поведение выгодно какой-то профессиональной группе – появляется профессиональная мораль, профессиональные нормы поведения и т. д.

Если какие-то нормы становятся невыгодными, то они рано или поздно исчезают, порой в форме революций, социальных конфликтов.

Если динамические стереотипы долго не активны, они постепенно распадаются. Не случайно Ришелье говорил: «Кре-

стьяне подобны мулам, каковые, будучи привычны к поклаже, портятся от долгого отдыха более, нежели от работы».

Но динамические стереотипы распадаются не только от долгого неупотребления. У русских, как и у некоторых других народов, проявляется так называемый эффект двойного зажима. А именно: динамические стереотипы имеют свойство самостоятельно распадаться через определенное время. То есть русские, как и многие другие народы, привносят нечто новое в свои динамические стереотипы даже при их непрерывном повторении, воспроизведении.

В одних ситуациях это способствует внедрению новых технологий, в других портит дело. Так, у русских в силу этого свойства работа на конвейере менее качественна, чем у многих других наций и народностей.

Система динамических стереотипов (в основе которой лежат условные рефлексy) в своей совокупности представляет собой культуру. Это система привычек, это система последовательности поведения. Это то, что принято в той или иной социальной группе. Особо важны динамические стереотипы элиты, сильных личностей. Смена системы важнейших динамических стереотипов у элиты нередко ведет к изменению вектора развития общества.

Так, после открытия Америки, когда золото, серебро хлынули в Европу, в Азию, вдруг центром внимания общества стали лица, которые рискуя собой, отправлялись в дальние путешествия и возвращались богачами. Даже не связанная

с Америкой торговля на дальние расстояния давала баснословную прибыль, большую, чем каботажная торговля. Вот прибывает в Европу один корабль с золотом и серебром, другой... Это вызывает желание подражать. Становится все более модным и, главное, прибыльным – поехать за синие моря и привезти полный корабль драгоценностей, разбогатеть. Разбогатеть именно за счет риска, везения, а не за счет своего труда. Этот образ стал примером для подражания.

И поколение элиты, важнейшей ценностью которого был труд, накопление за счет развития промышленности производства, сельского хозяйства, торговли, стало заменяться теми, кто более подражал баловням фортуны... Ну, если не сам привел корабль золота, то хотя бы стал им торговать с Индией, Китаем, по Европе. А это – баснословные барыши. Модель успешного представителя элиты изменилась: не опытный и эффективный руководитель, производитель, а удачливый счастливец в финансовых делах... И что же? Значимость и важность честного, повседневного труда стала падать в обществе. И где-то с середины XVI века стали стремительно падать урожайность, производительность труда... Большая часть населения стала брать пример с более богатых, предаваясь мечтам о быстром богатстве. Но даже наличие большого количества золота не заменит нехватку зерна, мяса...

И вот все общество помешано на золоте. Золотая лихорадка – не пустое изречение... Всех лихорадит золотом. Смени-

лись динамические стереотипы достижения высокого статуса в обществе, власти, богатства – и общество стало страдать, люди начали голодать...

Это настолько необычное явление в истории, и настолько непривычно его объяснять психологическими, культурологическими изменениями в обществе, что появились попытки объяснить причины такого взлета цен, падения производства массовыми эпидемиями. Но количество эпидемий не стало больше, нежели было до этого. В настоящее время на наших глазах так же меняются динамические стереотипы поведения людей под влиянием так называемой фиктивной экономики – экономики ценных бумаг, фьючерсов, перепродаж долгов и т. д.

«Впарить» что-то покупателю стало своеобразной доблестью продавца. И если самые богатые получили свое богатство в большинстве случаев не за счет активной, предметной работы, не за счет созидания в материальной области, а в финансовой сфере – то и у основной массы населения начинают вырабатываться соответствующие динамические стереотипы. Врачи, например, не хотят работать на участке – они идут продавать дорогостоящие зарубежные лекарства.

Молодые и здоровые ребята не хотят быть рабочими – лучше пойти в охранники. Лучше быть рядом, пусть даже сбоку от системы распределения, но только не в сфере материального производства. Это становится культурой, это стало системой динамических стереотипов у молодежи. И из-

менить это архисложно.

Если в 90-х – начале 2000 годов больше всех хапали себе в карман крупные дельцы, то народ в своей массе в этот период все же сохранял свои динамические стереотипы, привычку трудиться. То в настоящее время склонность к труду стала все меньше и меньше проявляться среди молодежи, в обществе в целом. Возникает на наших глазах культура гламура, культура лиц, проводящих свое время в вечерних, ночных клуббах, а не за конспектами лекций...

Это признак значительных изменений в обществе. На место людей, не привыкших трудиться, придут те, кто не считает зазорным подметать улицы, убирать мусор, трудиться за прилавком... Их дети получают хорошее образование и, подражая отцам и матерям, подомнут под себя культуру европейского типа. И никакие запреты на ношение паранджи уже не помогут. Просто без данных лиц не сможет существовать экономика государства, в которое они недавно весьма робко переселились.

Смена динамических стереотипов у поколения, многочисленной группы лиц – признак серьезных социальных изменений. И есть достаточно глубокая причина таких изменений. Это протекает не одноактно, а постепенно, час за часом, день за днем, месяц за месяцем, год за годом... И лишь какое-то внешне приметное событие, случайное с точки зрения закономерностей изменения динамических стереотипов, отмечает границу, когда один тип культуры заме-

нился другим, когда объектом для подражания стала новая элита.

Это уже поворотный момент в истории. Слепы правители, которые управляют событийно: событие – реакция. Истинное управление и истинные успехи имеют в своей основе активизацию факторов, которые формируют нужные для выживания государства динамические стереотипы у каждого человека...

Изменение динамических стереотипов каждого человека в нужную сторону – это кумулятивная причина изменений общества вообще.

Стереотипом было и отношение к золоту, серебру. Мы просто привыкли, что золото более ценно, чем серебро. Но ведь столетиями (примерно два с половиной века) в Китае серебро ценилось намного выше, чем в Европе. Это было на уровне динамического стереотипа. И купцы этим пользовались: серебро из Европы переправлялось в Китай. Никакие слова, никакое экономическое просвещение не смогло переделать психологию китайцев. Только столетние обмены и привлечение в экономику огромного количества серебра, привезенного из Америки в Европу, а оттуда – в Китай, постепенно изменили эту установку.

Золото, серебро имеют такой вес в торговле, в оценке национального богатства более в силу психологических причин. Вот мнение Ф. Броделя: «известно, что Китай не придавал золоту значения денег и вывозил его к выгоде тех, кто

желал обменивать золото на серебро, по исключительно низкому курсу. Португальцы были первыми европейцами, которые в XVI в. констатировали это удивительное предпочтение, отдаваемое китайцами белому металлу, и воспользовались им. В 1633 г. один из них еще уверенно писал: «Как только китайцы почуют серебро, они притащат горы товаров... По меньшей мере половина серебра, произведенного в Америке с 1571 по 1821 г., попала в конечном счете в Китай, чтобы навсегда там остаться» (см. [2], т. 2, с. 186).

Динамический стереотип оценки ценности золота, серебра у населения целого невозможно изменить сразу. Нужны меры не просто соизмеримые с образованием новых динамических стереотипов, а значительно большие. Это означает, что образование условных рефлексов требует одних усилий, изменение их – значительно больших.

Но ведь такой же устойчивостью обладают все другие стереотипы, если они присущи социальной группе, народу. А нам кажется, что стоит только сказать слово – и все изменится. Нет. Сделай шаг в нужном направлении, сделай это неотвратимым, сделай это неоднократно, сделай так, чтобы это делали все. Тогда и начнутся нужные изменения в обществе.

В связи с этим культуру, которую привнесли в общество события, связанные с переходом от социалистического способа производства к олигархическому правлению, не изменить даже героическими усилиями отдельных руководителей.

Начинать надо с малого, но более фундаментального – с изменения привычек, существующих динамических стереотипов на стратегические, обеспечивающие выживание государства.

Динамические стереотипы, привычки показательно использовались в истории для достижения своих целей многими странами. Так, Англия незначительным числом своих представителей подчиняла себе громадные страны, например, Индию. Удивительно тонкий в понимании причин происходящих исторических процессов Ф. Бродель отмечает, что Англия овладела Индией на уровне непостижимого. Но это аналогично тому, как маленький погонщик приручил большого и сильного слона.

Народ Индии своими привычками, динамическими стереотипами был привязан к своей работе, к земле, к выживанию. Поступление небольшого количества денег в индийскую торговлю, умное распоряжение ею – и уже огромная торговая система работает под контролем англичан. Прибыль (в условиях Индии – смехотворная с точки зрения англичан, прибывших туда с серебром и золотом Америки), которую получал каждый участник торгового оборота, служила сильным побудительным мотивом делать то, что советовали англичане. Англичане просто сумели понять психотип индийцев, смогли вплестись в систему существовавших динамических стереотипов и взять под контроль всю страну. Одна из национальных особенностей жителей этой страны

– дружелюбное отношение к торговым караванам. Их встречали с ликованием, деревни охотно давали им приют и обеспечивали безопасность для гостей. Разветвленная, сформировавшаяся система рынков в Индии до прихода англичан облегчила этот процесс. Сила привычки, сила динамических стереотипов начинала работать в определенный момент против народа Индии. И хоть это понимали некоторые представители индийской элиты, изменить данное положение они не могли, т. к. это зависит не столько от силы понимания, сколько от силы привычки.

Нечто подобное пережили многие страны, в которые приходила Америка. Через это прошла и Россия. В период, когда заработная плата была у нас мизерной (выраженная в долларах – до 10–15 долларов в месяц), приход из Америки денежных средств создал все необходимые предпосылки для скупки по дешевке и всего, что в этот момент продавалось в России. А продавалось очень многое... Но главное – система национальных привычек, традиций, динамических стереотипов, менялась.

Сама торговля формирует динамические стереотипы, взаимные связи, культуру людей, которые в нее вовлечены. Она связывает крепкими узами тех, кто торгует и получает от этого доход, прибыль. Душа у торгующих при этом находится там, где их прибыль. И они автоматически, на уровне динамического стереотипа делают то, что выгодно им, а не стране. Хотим обратного – нужно национализировать тор-

говлю. Не хотим национализации – нужно смириться, что все, кто ведет внешнюю торговлю, отражают интересы свои и своих партнеров.

Неравный обмен, неравная торговля создают неравенство. Взаимовыгодная торговля создает союзы. Эти союзы могут не совпадать с государственными. Кто и от кого получает прибыль – порой не видно. И зачастую эти союзы незаметны.

«Мораль: никогда не проигрывают сразу. А так же не выигрывают единым махом. Успех зависит от твоего включения в круг тех шансов, какие представляет данная эпоха, от повторов, от накоплений. Власть накапливается, как и деньги...» (см. [3], с. 31).

Власть – это контроль над динамическими стереотипами людей...

Шаг за шагом, цент за центом... Масса таких шагов – и из микропричин получилась совершенно иная конфигурация государственных интересов, интересов элиты. Уже элита живет не интересами страны, а интересами своих партнеров. Уже ее дети учатся не в своем отечестве, а в тех странах, с которыми торгует элита...

Динамические стереотипы имеют тенденцию самосохраняться. Отсюда и выражения некоторых экономистов: «Бедная страна бедна, потому что она бедная»; «Экспансия вызывает экспансию»; «Страна обогащается, потому что она уже богата». Кто как привык жить, кто какие выработал динами-

ческие стереотипы, тот так и живет. Живет так до тех пор, пока микроизменения не преобразуют всю социально-экономическую структуру общества, или пока элита другого государства не подала пример более эффективного руководства своим бизнесом, страной.

Простейшие, но характерные для всего народа, для всей элиты динамические стереотипы давали со временем сильный стратегический эффект. Так, борьба Венеции с Генуей имела множество составляющих. Но, кроме военных действий, победа ковалась и на уровне человеческих отношений, способов и характера формирования привычек. Так, в XV в. генуэзские торговые корабли (карака) достигали 1000 тонн водоизмещения. Венецианские галеры были не столь большими: 100–300 тонн, то есть в 3–10 раз меньше по водоизмещению. Но они были надежными и *плавали сообща*. Для защиты этих галер нанимались бедные дворяне. С одной стороны, они получали не унижительный для них способ пропитания. С другой – благодаря таким действиям ковалось общее мнение, общий дух, эгрегор. А это так важно для успеха... Казалось бы, мелочь, но из вереницы таких мелочей рождалась цепочка микрофакторов, которая в конечном счете и вела к успеху.

Формирование динамических стереотипов зависит от глобальных социально-экономических и политических решений. Если эти решения способствуют развитию международной торговли – люди свои привычки, навыки формируют в

этом направлении. Если размещением, допустим, столицы страны – как правило, экономического центра – в центре континента население подталкивают к внутренней торговле, то и динамические стереотипы будут формироваться соответственно. Иностранец со своей торговлей уже будет более врагом, экономическим соперником, нежели при торговле с ним.

Династия Мин в 1421 г. сменила столицу Китая: из Нанкина, который имел выход в море, она переместилась в Пекин. Это помогло противостоять врагам, которые угрожали Китаю с маньчжурской и монгольской границ, но на долгие годы отстранили Китай от активного взаимодействия с европейскими и иными странами через морскую торговлю. Отсюда многие обычаи, привычки, динамические стереотипы, свойственные китайцам, как бы зацементировались на века. К ним относилась и особая ценность серебра по отношению к золоту, большая, чем это было принято в всем мире.

В 1582 г. аналогичный выбор сделал Филипп II король Испании, политически господствующей в Европе. Он завоевал Португалию и разместил свое правительство в Лиссабоне (оно пробыло там почти три года). Сочетание свойств столицы и ведущего порта сделало за эти годы Лиссабон ключевым пунктом в средиземноморской и атлантической торговле. Перевод столицы из Лиссабона в Мадрид ослабил в дальнейшем государственность Испании.

В центре мира экономики мог быть только один полюс

(см. [3], с.14). Он перемещался. «И качества и характер общества, экономики, техники, культуры, политического порядка обязательно изменяются по мере перемещения из одной зоны в другую» ([3], с. 20).

А это и есть смена системы динамических стереотипов.

Стереотипы поведения зависят и от положения страны, которую представляют люди. Так, если иностранный купец занимал привилегированное положение в стране, городе, то этот город находился в подчиненном положении по отношению к стране, в силу престижа которой в привилегированном положении находились ее купцы ([3], с. 21).

Таким образом, динамические стереотипы – это не просто предрасположенность к определенным типам действий, поведения, мышления. Это нечто большее: это культура общества, это – основа традиций, обычаев, привычек. Изменение общества связано с изменением его динамических стереотипов и базируется на закономерностях формирования, изменения условных рефлексов.

Психологические особенности людей, их психотипы основываются на соответствующих динамических стереотипах, условных рефлексах, но внешне проявляются как относительно самостоятельный феномен, как метапрограммы мышления, как акцентуации личности.

1.2. Акцентуированные личности и исторический процесс

Психология длительное время формулировала законы, находя закономерности, которые имплицитно относились ко всем людям. В то же время изучение различных людей привело психологов к выводу, что все мы разные, все мы обладаем как индивидуально-психологическими особенностями, так и типологическими. И разные психотипы по-разному проявляют себя в различных ситуациях, условиях, в том числе, в экономических отношениях. Это видно на примере лиц с различными метапрограммами. Однако данные метапрограммы закономерно (в зависимости от типа выполняемых действий и внешних факторов) сшиваются друг с другом в конкретной личности. Так формируются комплексы устойчивых взаимосвязанных метапрограмм, в том числе и как акцентуации.

Наиболее рельефно на исторический процесс, на различные виды деятельности воздействуют личности с различными акцентуациями и различными акцентуированными чертами личности. Существует исследования, которые показывают, что многие русские цари, оказавшие существенное влияние на историю, были акцентуантами (Ковалевский П. И.).

Крупные политические лидеры, оказывающие существен-

ное влияние на ход исторического процесса, чаще являются акцентуантами, нежели ими не являются. Исследования психологов, психиатров деятельности Сталина, Ленина и др. не оставляют сомнений на этот счет.

Исследования биографий успешных современных руководителей показали, что они обладают типичными акцентуированными чертами личности [4].

Исследование успешных специалистов по оптовым продажам так же привело к выводу, что это профессионалы с чертами акцентуации [5].

Анализ истории показывает, что появление эффективных профессиональных, социальных групп, оказавших сильное влияние на историю конкретной страны, конкретной отрасли экономики – это появление лиц определенного психотипа. И этот психотип не чужд акцентуированных черт личности.

При этом во все исторические времена присутствуют представители сегодня известных акцентуаций. Это в значительной степени обусловлено и их генетической детерминацией.

Такой подход обоснованно позволяет привести краткое описание основных акцентуаций, важных для анализа исторического, экономического процесса.

Истероидная акцентуация. Личность повышено эмоциональна, впечатлительна, «заводима», любит внимание людей и не может без него обходиться. В процессе практиче-

ской работы может для привлечения внимания к себе совершать поступки, которые другие не совершат (то выступить с какой-то идеей, то неожиданно кого-то обругать, то похвалить, то не согласиться с чем-то, то в присутствии всех пожаловаться старшему начальнику и др.). И данные поступки продиктованы не столько сутью проблемы, сколько неосознанным желанием приковать к себе внимание. Нередко это активисты в жизни, они с охотой делают что-то, что их позиционирует в коллективе.

Личность нуждается в похвале, в признании, восторге окружающих. Отсутствие такого внимания изматывает личность, вплоть до появления у нее неврозов или органических заболеваний.

Ввиду особой потребности в эмоциональной поддержке, эмоциональной идентификации, эмпатии идет на многие жертвы ради людей, отдает нечто материальное, приобретая взамен субъективное ощущение своей значимости, признания со стороны окружающих. Может неистово трудиться, отдавая себя делу за гроши.

В то же время непризнание, отсутствие понимания, восхищения со стороны окружающих может толкать такого человека на сближение с другими любым способом, подталкивать в оппозицию.

Это может служить психологической причиной утечки информации через данную личность: через ее психологическое «обволакивание» – неназойливое восхищение, прекло-

нение, чрезмерное внимание, преклонение и т. д. Нередко это учителя, артисты. Чаще – женщины (более 2/3 всех истероидов).

Отсутствие внимания ведет к накоплению раздражительности и периодическим разрядам, конфликтам, всплескам эмоций. Такой человек любит пошептаться с другими, передает сплетни. Обсуждает с подругами, кто как одет, кто что купил, кто с кем дружит и др. Эти «посиделки» как раз и дают эмоциональное удовлетворение.

Для истероидных личностей характерна «короткая память»: они забывают «опыт ошибок трудных» также легко, как легко соглашаются с мнением окружающих ради своего позиционирования. Истероидных личностей жизнь учит мало, а порой и не учит вообще. Это и понятно: «знание» жизни, истории блокирует проявление истероидных черт личности и ведет к неврозам. Ради здоровья истероидная личность с помощью защитных реакций забывает все, чему ее учила жизнь.

Основная особенность поведения: реакция идет не на суть проблемы, не на дело, а на эмоциональные «выхлопы». При этом мнение человека может меняться на противоположное в зависимости от контекста (удовлетворяется акцентуация или нет).

Экономические последствия: руководители такого типа постепенно подбирают под себя, воспитывают лиц, для которых главное – не дело, а эмоциональное состояние, отноше-

ния между людьми. Постепенно производительность труда на таких предприятиях падает вплоть до разорения. Попытки изменить ситуацию на определенном этапе оказываются невозможными: легче разогнать все подразделение, предприятие, чем изменить эмоциональное состояние всеобщей стервозности.

В историческом процессе такие лица обычно окружают знаменитых лидеров, создают им эмоциональную ауру. Для некоторых лидеров наличие умеренно истероидно акцентуированного помощника – актуализированная потребность. Чаще такое сочетание бывает между крупным историческим деятелем и его любовницей, реже – женой. Истероидная жена у паранойяльно акцентуированной личности начинает раздражать мужа. А общение с любовницей – более кратковременное. И меру этого общения может выбирать лидер. Поэтому истероидная любовница не надоедает так, как истероидная жена. Мадам Помпадур при Людовике XV, Мария Гамильтон при Петре I, Жозефина при Наполеоне I и т. д. до наших дней. В истероидных чертах Моника Левински, по видимому, нет особых сомнений. По своей насыщенности и объемности эта проблема представляет собой тему отдельного исследования.

При формировании элиты истероидные личности важны как социальный клей, как люди, способные убедить окружающих в успехах определенной группы лиц, поставить их в центр внимания элиты, высшего общества. Нередко такие

лица содержали салоны, где встречались достаточно богатые, известные лица. В романах Л. Н. Толстого описаны такие салоны как важнейший элемент общественной жизни России.

Именно в салонах, при активном участии истероидных личностей давались оценки отдельным людям, профессиональным, социальным группам. Такое общение будировало окружающих, особенно «предметников», которые не могли захватить общественное мнение через общение. И после пребывания в салонах их мотивация оказывалась под влиянием высказанного там общественного мнения. Строительство планов по развитию своего бизнеса, своего дела зарождалась под сильным влиянием таких встреч. И это описано величайшими писателями самых различных стран.

При смене элит истероиды раньше других меняют свою социальную ориентацию и начинают «подыгрывать» лицам, которые восходят как сильные мира сего. Это в их сути: подметить и выразить то социально типичное и социально закономерное, что другие еще не сказали...

Обычно истероиды окружают и даже в какой-то степени приватизируют потенциально успешных «предметников». Приводят их в центр межличностного общения, пробивают им путь... Но если «предметники» отметают таких лиц (а с психологической точки зрения это закономерно происходит по мере их социального, экономического успеха), то со временем они должны быть готовы к тому, что отвергнутые под-

держат их соперника. А в случае стабильного положения, в случае отлаженного дела – могут его захватить, объединившись с «общественниками».

Сами истероиды чаще являются «общественниками», чем «предметниками».

В революционные моменты истероиды – на трибунах, на баррикадах, там, куда устремлено внимание народа, окружающих. Они нередко рискуют жизнью, не понимая порой того, что это они делают ради получения внимания, признания со стороны окружающих.

Мировоззрение, установки таких лиц меняются в зависимости от ожиданий большинства или референтной для них группы лиц.

При формировании элиты истероидные личности оказываются рядом с потенциально элитарными личностями, более того – они как бы «заводят» их на нужную деятельность. Не случайно почти во всех революционных движениях, кружках присутствуют женщины. И их роль не сводится лишь к бомбометанию...

Для истероидных личностей характерно развитие следующих метапрограмм: «Здесь и сейчас», «Настоящее», «Другие», «Я сама», «Различие». Это скорее эмоциональные, нежели рациональные типы личности. Более экстраверты, чем интроверты. Менее выражена у них метапрограмма «Будущее».

Феминизированность. Выражены феминизированные

черты личности: черты тонкости, утонченности, интуитивности, ранимости. Такие лица улавливают малейшие изменения настроения у других. Но и сами меняются под малейшими воздействиями. Это может создавать ситуации эмоциональной дисгармонии при общении с обычными людьми (нужна тонкость, душевность, эмпатичность и др.). Они склонны к переживанию нюансов межличностных отношений. Такие лица неплохо интуитивно чувствуют окружающих и могут подходить для естественной диагностики истинного отношения тех или иных лиц к интересующему человеку, но и сами нуждаются в тонком, интеллигентном, искреннем отношении.

Чрезмерная феминизация женщины делает ее хрупкой, уязвимой, недостаточно пробивной, открытой для грубых ударов жизни. Такие натуры чувствительны, тонки, интуитивны, обидчивы.

При эмпатичных отношениях готовы на многое, в том числе на самопожертвование. При отсутствии таковых – страдают. Таким любовь нужна больше жизни. Примеры феминизированных личностей – Анна Каренина (Л. Н. Толстой), Олеся (А. И. Куприн), С. Есенин и др.

Феминизированные мужчины в 1/3 случаев прикрывают свою тонкость внешней грубостью. При наличии паранойяльных черт и силы личности они могут быть весьма продуктивными.

Основная особенность поведения: невнимание к такой

личности, мелкие неучтивости по отношению к ней непосредственно сказываются на ее отношении к делу, превращаются в обиды, которые со временем могут стать основным мотивом поведения. В то же время при тонком отношении такие лица способны к самопожертвованию.

Последствия для организации: энергия таких руководителей может уходить не на дело, а на переживания, на поиск путей косвенного выражения своих обид, претензий к другим.

В историческом процессе это лица, которые, как и истероиды, окружают лидеров, но дают им более тонкую огранку. Они предопределяют общий уровень системы социальных отношений, грацию элиты, степень ее гуманности, человечности, исторической продвинутости. Чаще такие психотипы не перебегают к новым элитарным слоям, а мужественно разделяют судьбу уже отжившей, уступающей свое историческое место в обществе элиты. Они остаются преданными так называемым пострезонансным личностям даже при их неудачах.

В крупных промышленных странах в настоящее время идет процесс феминизации общества. Феминизированные мужчины в массовом масштабе появляются в ряде профессий, в том числе и мужественных. Так, в России до 1/3 представителей чисто мужских профессий имеют скрытые, подавленные феминизированные черты личности.

Это сказывается и на экономических предпочтениях лю-

дей. Все чаще бренды ориентируются на феминизированных лиц.

Психопатия. В целом психопатия – признак социальной дезадаптации, внутренней дисгармонии. При таком внутреннем состоянии возможно пренебрежение к общепринятым нормам, не исключены аморальные поступки (загнанный человек способен на многое). В межличностных отношениях такие лица чаще поверхностно-ситуативны в контактах, активны, деятельны, но не отличаются глубокими привязанностями. Активность этих лиц может не соответствовать требованиям ситуации, она может быть даже вредной.

Психопатичность может повышаться у глубоких, всесторонне развитых людей. Нередко причиной этого являются служебные и семейные неприятности.

Особенности поведения таких лиц: они как рыба, выброшенная на лед, способны к любым телодвижениям и действиям, поведению, в том числе к тем, которые снижают надежность личности, моральную нормативность. Поведение человека становится труднопрогнозируемым. Руководитель может совершить такое, в чем сам потом будет раскаиваться всю оставшуюся жизнь.

Экономические последствия: увеличивается доля импульсивных и, как следствие, не всегда обдуманных решений, растет психопатичность рядовых работников, повышается расход психической энергии, не связанной с профессиональной деятельностью. Повышается тяга к алкоголю, а иногда и

к более сильным психотропным средствам.

В условиях потери бизнеса, утраты престижа, социального статуса такие лица способны на необдуманные, импульсивные поступки. Экономический проигрыш таких лиц может толкать их на неэкономические, силовые методы достижения цели. В условиях кризиса количество психопатических лиц увеличивается, в том числе и среди элиты. Начало войн в условиях увеличения количества психопатических лиц не случайно. Не случайно также и то, что именно психопатические лица наиболее героически ведут себя в стрессе, в боевых условиях. Во всяком случае, количество наград, полученных за доблесть в бою, среди таких лиц выше. Обычно каждый психотип бессознательно выбирает такие пути достижения цели, где он более эффективен.

Маниакальность и психопатичность – две группы личностных черт, которые чаще всего присущи военачальникам, полководцам, захватывающим власть, страны, одерживающим победы в войнах.

Но именно эти черты в чистом виде как бы противопоставлены бизнесу. Успешные бизнесмены, банкиры при таких ведущих акцентуациях неизбежно разоряются. Поэтому выражение «На штыках можно прийти к власти, но нельзя удержаться на ней» имеет глубокий психологический смысл. Психотип лиц, которые «на штыках приходят к власти» и психотип успешных бизнесменов, предпринимателей – различны.

Поэтому, если известно, что тот или иной исторический деятель пришел к власти военным путем, одержал немало побед – с высокой степенью достоверности можно говорить о его маниакальности, психопатичности, а также и об умеренной маниакальности окружающих его людей. Исторические решения данной группы лиц будут соответствующими.

Паранойяльная акцентуация. В общем виде для таких личностей характерны неудовлетворенность потребностной сферы, актуализация данной сферы, трудности в преодолении возникающих сильных эмоциональных реакций, стабильность, настойчивость, «упертость» личности, наличие устойчивых установок по достижению цели (порой, не смотря ни на какие доводы) вплоть до образования сверхценных идей или отношений. Большая часть успешных крупных руководителей паранойяльно акцентуированы. При этом их сверхценная идея – начатое дело, работа.

В некоторых тяжелых случаях паранойяльная акцентуация ведет к немотивированному упрямству, ригидности, пассивности, отсутствию дипломатичности.

Но при наличии истероидной, феминизированной акцентуаций, ригидность личности может ими компенсироваться. И такой человек становится и настойчивым, и динамичным одновременно. Это характерно для успешных лидеров, крупных руководителей.

Основная особенность поведения: личность стремится достичь во что бы то ни стало значимой цели; все что проти-

воречит этой цели может раздражать. В силу этого вокруг паранойяльных личностей растет количество конфликтных ситуаций.

Последствия для организации: если значимая цель личности расходится с целью деятельности компании, то такие лица становятся трудноуправляемыми, коллектив – почти неуправляемым сверху. Если таких лиц много, то между ними возникают конфликты по поводу того, какую, чью цель следует реализовать коллективу. Конфликтность резко возрастает.

Конфликт паранойяльной личности с паранойяльной может просто будировать коллектив.

Паранойяльность легко диагностируется по поступкам людей. Поэтому наличие ее у определенных групп лиц в прошлом можно диагностировать по описаниям событий. Так, в начале XVI века евреи просили Сенат Венеции выделить им за немалые деньги землю для поселения. Такого разрешения они не получили. Но после указа Папы Римского Льва X об изгнании евреев из всех итальянских городов элита Венеции с этим не согласилась.

29 марта 1516 г. был провозглашен указ Светлейшей республики: «Иудеи должны селиться все вместе в домах Двора, что находится в гетто возле Сан-Джироламо, а чтобы не выходили они оттуда по ночам, с одной стороны – через мостик, а с другой – через большой мост, должны быть построены двое ворот, которые будут охранять четверо стражей-хри-

стиан, и оплачивать которых будут иудеи».

Папа Римский настаивает на своем, а Сенат – на своем. Хотя умно: не отвергая Указ, а как бы видоизменяя его. Это компромиссный вариант. Решения Сената конкретны, точны, понятны.

Такие решения соответствуют психотипу паранойяльно акцентуированных, сильных личностей. Это признак ведущей роли внутренней референции при принятии решений. Это признак характерной элиты. Именно она привела в 1557 г. к повторному возрождению могущества Венеции.

Но элита менялась характерологически. В 1591 г. одним из представителей тогдашней знати в Венецию был приглашен Дж. Бруно. Впоследствии он был выдан инквизиции своим «радушным» хозяином, а затем сожжен на костре.

Это уже другая Венеция. Или влияние элиты стало ничтожным настолько, что его игнорируют – тогда это признак ближайшего распада. Или психотип элиты поменялся настолько, что она стала прощать то, с чем несколько десятков лет назад не согласилась бы...

Другой стала элита, другим стал психотип ее типичного представителя. Конфликты в среде элиты стали обычным явлением. Принятие решений наперекор другим – признак, с высокой степенью вероятности позволяющий говорить о паранойяльно акцентуированных типах личности.

Психастения. Такие личности тревожны, порой мнительны, в том числе и по поводу своих недостатков. Это

заставляет обращать внимание на нюансы межличностных отношений, проявлять старание, чувство ответственности, трудолюбие – дабы избежать негативных оценок, повышенной тревожности. Нерешительность сочетается порой с повышенным беспокойством, отсюда – стремление ограничить активность, когда есть даже небольшие, но для психастеника все же изматывающие, сомнения в успехе начатого дела.

Возможно, что в ситуации, когда другие действуют и добиваются успехов, психастеник будет откладывать принятие ответственного решения.

Он трудолюбив, ответственен, исполнителен. Хорошо работает с бумагами. Можно долго не перепроверять результаты его деятельности (сам себя изматывает своими сомнениями и перепроверками сделанного). Тихие, незаметные работники бухгалтерий.

Пример такой личности – герой повести Н. В. Гоголя «Шинель» Акакий Акакиевич.

Главная психологическая особенность: высокая чувствительность и быстрая истощаемость.

Главная особенность поведения: избегаются виды деятельности, связанные с воздействием сильных раздражителей (личность при этом быстро выдыхается). Поэтому исполнительность сочетается с нерешительностью, порой в главных, принципиальных вопросах.

Последствия для организации: руководители при такой акцентуации становятся послушными, но мало инициатив-

ными, не всегда могут взять ответственность на себя, уходят в мелочи, становятся малопригодными для глобальных проектов.

Шизоидность. Шизоид (но не шизофреник!) – склонен к нестандартным, нешаблонным решениям, переживаниям, необычному восприятию окружающего мира. Необычность личности рождает и некоторую эмоциональную отверженность, отчужденность от других. Нередко это связано с выраженной способностью к эмоциональной эмпатии, но которая, естественно, не удовлетворяется и личность как бы уходит в себя, имея гамму неразделенных чувств, эмоций, переживаний. Может быть склонен к различным увлечениям (чаще оригинальным, необычным), нестандартному пониманию окружающего мира. Более конкретно структуру данного симптомокомплекса личности можно выявить путем анализа биографии человека и его углубленного исследования.

Основной чертой шизоида является эффект «двойного зажима» – он любит и ненавидит одного и того же человека (ценность) одновременно.

Существует огромное количество шизоидных подтипов.

Среди лиц, управляющих людьми, можно выделить следующие подтипы (по мере распространенности): психически перенапряженные шизоиды; шизоиды-«прилипалы»; шизоиды с нормальным стилем деятельности; аутичные шизоиды; конфликтные шизоиды; шизоиды-«интеллектуалы»; шизоиды-«правдоискатели».

Примеры шизоидов: Имануил Кант, Георг Фридрих Гегель, Карл Маркс (шизоидно-паранойяльный тип личности) и др.

Главная особенность поведения: шизоид имеет в большей степени, чем другие, нематериальную мотивацию деятельности, управляем эмпатией (отсутствие таковой у руководителей ведет к возрастанию ситуаций недопонимания с шизоидами), могут выпадать из коллектива, быть трудно управляемыми, будоражить коллектив своими идеями.

Последствия для организации: коллектив бурлит идеями, различными проектами, но заваливаются циклически выполняемые операции; руководить, передавать приказы по вертикали становится очень сложно; контур управления циклически повторяющимися операциями постепенно разрушается.

Есть исторические примеры особой роли лиц с чертами шизоидности в достижении успеха в различных видах деятельности. У шизоидных личностей могут быть одинаково активными противоположные метапрограммы.

Чаще такая тенденция развития личности связана как с периодами взлетов, так и с периодами падений. Это – с одной стороны. С другой стороны, достижения и поражения выковывали такие особенности общественной психологии как одновременно формирование и метапрограмм избегания, и метапрограмм достижения. Одновременно развивались взаимодополняющие метапрограммы «я сам – другой».

Вот мнение Ф. Броделя о развитии Генуи:

«Генуя производила – но для других; она занималась мореплаванием – но для других; она инвестировала – но у других. Еще в XVIII веке лишь половина генуэзских капиталов размещалась внутри города, остальные, за отсутствием стоящего применения на месте, странствовали по всему свету. ... Она жила и должна была жить настороже, будучи осуждена рисковать, но в то же время быть крайне осторожной. Отсюда сказочные успехи, отсюда и катастрофические поражения. Крах генуэзских капиталовложений после 1789 г., и не только во Франции... Кризисы 1557, 1575, 1596, 1607, 1627, 1647 гг. были грозными предостережениями, почти что землетрясениями...

Противовесом этим опасностям были (в самом сердце драматического капитализма) гибкость, проворство, постоянная готовность, проницательность генуэзского делового человека, это полнейшее отсутствие инерции... Генуя десятки раз меняла курс, всякий раз принимая необходимую метаморфозу. Организовать внешний мир, чтобы сохранить его для себя, затем забросить его, когда он стал непригоден для обитания или для использования; задумать другой, построить его – например, в конце XV в. оставить Восток ради Запада, Черное море ради Атлантического океана, а в XIX в. объединить Италию к своей выгоде – такова была участь Генуи, неустойчивого организма, сверхчувствительного сейсмографа, который приходил в волнение, где бы ни пошеве-

лился обширный мир. Чудовище ума и, при случае, твердости – разве не была Генуя осуждена на то, чтобы узурпировать весь мир либо не жить?» ([3], с. 149).

Хотелось бы обратить внимание: на каждое поколение генуэзцев приходился кризис развития. Здесь каждому поколению приходилось выдвигать своих представителей для победы. Отсюда и такой успех в мире... Было бы таким развитие Генуи без постоянных кризисов?

При этом с начала и до конца процветание Генуи «проходило под знаком величайшей скрытности» ([3], с. 151).

Все признаки, перечисленные Ф. Броделем, – это черты шизоидности и условия ее формирования. Шизоидность не только предопределила многие научные открытия (Г. Гегель, К. Маркс, А. Эйнштейн), но и взгляды некоторых достаточно известных экономистов.

Маниакальность. У такого человека выражена склонность придавать чрезмерный вес своей личности; порой в силу этого присутствует даже эмоциональная оторванность от окружающих. Такие лица способны быть и высокоэффективными (если есть хороший интеллект, чувство ситуации) и низкоэффективными (импульсивные, непродуманные поступки, мышление цепляется за второстепенные признаки при анализе явлений, уводя анализ от существенных параметров, но привязывая его к доминантам своей личности).

Может эмоционально рассортировать людей на любимых и отвергаемых, а также выбрать некоторых лиц для вы-

плеска своей раздражительности. Нередко такими лицами становятся члены семьи. Возможен бессознательный поиск средств для снятия внутренней раздражительности, импульсивности, напряженности – алкоголь и т. д. При высоком уровне интеллекта личность способна сдерживать в себе негативные черты характера, при низком – становится опасной для системы межличностных отношений, плодотворной деятельности коллектива. В каждом случае фактор маниякальности имеет различное содержание.

Есть лица с чертами маниякальности, позволяющими им успешно выполнять профессиональные функции (юристы, судьи, ревизоры, контролеры, торговцы оптом, крупные руководители и др.).

Маниякальность – это генеральский мундир на человеке, но который психологически, по сути может надеть и рядовой.

Лица с чертами маниякальности могут производить сильное впечатление в кратковременных контактах. Это впечатление постепенно затем тает. Они опасны с точки зрения ошибок при отборе.

Первое время (недели, месяцы, а иногда и годы) подобный человек может казаться внешне активным, напористым, волевым. Проходит время, и становится видно, что вся эта активность лишь будоражит людей, но не способствует целенаправленному достижению стратегических целей.

Нередко такие лица меняют коллективы через 1–3 года

(пока окружающие не разберутся в их сути) и вновь идут выжимать из нового окружения свой статус, свою значимость.

Примеры таких лиц – Борис Ельцин, Остап Бендер.

Для таких лиц предприятие становится театральными подмостками, на которых они играют роль Наполеона, Кутузова, а выполнять приказы становится некому.

Лица с чертами маниакальности тянутся к профессиям, в которых можно быть значимым для окружающих (адвокат, учитель, работник прокуратуры, таможни и др.). Однако учитель, не смотря на естественное проявление маниакальных черт личности в данной профессии, оказывается нередко в своей сути малоэффективным, так как его основная энергия уходит на личное позиционирование перед учениками, их родителями, на демонстрацию своих знаний в той или иной области, а не на повседневную, рутинную работу с каждым учеником. Кропотливый учительский труд заменяется прожектерством (создание особого колледжа, особых систем подготовки, создание авторских школ и т. д.). На деле ученики из этих учебных заведений выходят не столько нацеленными на получение знаний, на труд, сколько на свое позиционирование: маниакальность от учителя передается ученикам.

Главная особенность поведения: прожектеров трудно отличить на первых порах от реальных, перспективных руководителей. При преобладании маниакальных личностей прожектеры-«общественники» могут занять ведущие посты в

компании.

Последствия для организации: руководители тратят свой интеллект для анализа самых различных предложений и заявлений по поводу развития компании, возрастает количество «общественников», «предметники» теряют свою власть, их деятельность блокируется.

Маниакальность – неизбежная сопутствующая черта людей, чья деятельность связана с риском, стрессом, военных. Уже даже сама подготовка к службе в армии, если она действительно жесткая, бескомпромиссная, боевая – неизбежно рождает и поддерживает эти черты.

У каждого психотипа – свои смыслы жизни, своя мотивировка. Мотив иметь работу, успех в которой связан с потерей жизни... Это дано не каждому.

Для этого надо либо не иметь выбора (как гладиаторы), либо построить в голове такую карту мира, такую мотивацию, с которой можно было бы нормально жить в условиях постоянных стрессов, нечеловеческих нагрузок. Для этого нужен устойчивый радужный образ будущего, ради которого стоит переносить тяготы и лишения воинской службы. В каждую историческую эпоху, каждый военачальник, правитель помогал строить этот образ с помощью раздачи за службу земель, крестьян, высокого жалования, продвижения по социальной лестнице наиболее достойных воинов и т. д.

Но даже в этом случае нужен специальный психотип, способный поверить, что риск смерти за светлое будущее – пра-

вомерен.

И чем больше невзгоды, тем радужнее должна быть картина будущего, чтобы не было изнуряющего внутриличностного конфликта. Поэтому без развитых метапрограмм «будущее», «достижение» такие напряжения просто непереносимы. В свою очередь, под данный механизм влияния сложнее попасть лицам с выраженной метапрограммой «прошлое», «избегание».

Перенесение тягот через активизацию метапрограмм «будущее» и «достижение» – это типичный механизм переживания тягот настоящего, классический механизм сложной психологической защиты. «Как хорошо быть генералом, как хорошо быть генералом, если капрала, если капрала переживу». Не случайно военные так абсолютизируют звание генерала: ведь это дает возможность найти оправдание тяготам, лишениям воинской службы, риску потери дееспособности, а то и жизни на войне. Зато стану генералом, или могу им стать... И жизнь уже не кажется такой уж беспросветной – при активности метапрограмм «достижения» и «будущее».

Как ни странно, но достаточно легко такая трансформация происходит у маниакальных личностей. Они устремлены в будущее, легко вытесняют из сознания прошлое, а то и настоящее, в том числе и мытарства, а порой и издевательства со стороны старших военачальников. Их защитные реакции активны. Они могут придумывать для себя образы суперпарня, суперчеловека. И эти мысли их успокаивают, да-

ют психическую энергию для преодоления трудностей. Кроме того, ими легче управлять, если понять их психологическую суть. Устали, голодны суворовские солдаты при переходе через Альпы. Сил нет идти. Достает Суворов кусок хлеба – дает на виду у всех съесть его знаменосцам. Сыты братья? – спрашивает всех. Все дружно отвечают: сыты Ваше высокоблагородие. Разве шизоидные личности, психастеники так ответят, разве можно ими эффективно управлять такими способами?

У маниакальных лиц легко вытесняются из головы проблемы. Их карта мира большей частью радужная, но одновременно и менее объективная. С такой картой мира легко воевать, переносить трудности, но совершенно невозможно вести успешный бизнес.

Поэтому вполне закономерен факт, что в период открытия Америки в далекие плаванья пускались лица с чертами маниакальности. Привозили некоторые из них полные трюмы золота и серебра. Им подражало общество, они встали рядом с элитой. Закупали недвижимость, вкладывали средства в торговлю... Веселились, сорили деньгами... И что? Да, закономерно, психологически закономерно они должны были разориться. Это и произошло с Испанией. Море, горы серебра и золота завезли испанские корабли с момента открытия Америки, а в итоге – все, как происходит у отчаянных и доблестных вояк, когда они попадают в ресторан, в кабак – спустили все...

Поэтому наличие в биографии человека, пришедшего на вершину власти, фактов, связанных с успешным добровольным участием в военных действиях с высокой степенью вероятности подтверждает наличие определенного психотипа. Однако, если такой психотип сочетается с психотипом учебного, с психастеническими, а то и шизоидными чертами личности, – это явно личность незаурядная.

Если участие в стрессовых действиях не добровольное, если нет черт маниакальности, то появляются, переживания, далекие от бравады, произведения типа романов Ремарка.

После завершения службы, после окончания войн, после занятия полководцем трона, его психотип не меняется. Он остается с ним на всю жизнь.

Отдельные личности способны изменить свой психотип (но на это нужны годы). Большинство же людей, имеющих сформированную базовую систему динамических стереотипов с ними и умирает...

Таким образом, акцентуации людей, вбирая в себя различные динамические стереотипы, метапрограммы бывают различными, но они удивительно сохраняются в истории человечества. Это связано с тем, что они детерминированы не только социально-экономическими, идеологическими факторами, но и генетическими. В нас проявляется наша человеческая сущность. И насколько она устойчива с тысячелетиями, настолько устойчиво и проявление акцентуаций людей. Без понимания их сложно конструировать и экономи-

ческие, социальные процессы, эффективно управлять ими.

Взаимодействие лиц с различными акцентуациями во многом предопределяет и социально-экономические процессы.

Так, в период, когда основной хозяйственной единицей в обществе было индивидуальное хозяйство (крестьянина, ремесленника...), главы их – это главным образом мужчины – в своем большинстве были вынуждены тянуть на себе все заботы, готовиться зимой к севу, весной, летом, осенью напрягаться в непростом, тяжелом труде по выращиванию, уборке с полей урожая. Такой труд объективно рождал черты паранойяльности – упорства, настойчивости, трудолюбия. В период массового конвейерного производства вместо паранойяльных черт личности стали формироваться такие черты как дисциплинированность, исполнительность, психастеничность. Человек стал винтиком в системе огромного производства. Количество мужчин с чертами паранойяльности стало меньше. Зато количество женщин с чертами паранойяльности возросло. Это тоже понятно. Женщина стала главной в ведении домашнего хозяйства, когда доход формируется в труде за рамками его. Спланировать домашний бюджет, накормить семью, выполнить работу по дому. Отсюда – появление немалоого числа женщин независимых, все чаще личностно превосходящих мужчин. Совмещение результатов психотипологического исследования с тенденциями экономического, социального развития позволяет не

только фиксировать увеличение числа лиц с тем или иным психотипом, но и понимать более глубоко причины данных процессов в масштабе всего мира.

Понять психотипы людей, истоки их формирования позволяет анализ их биографий.

Так, при высокой внушаемости изучаемого человека (группы лиц) его (их) профессиональные предпочтения могут быть характерны и для родственников (мать, отец, муж, жена и даже – бабушка и дедушка).

Изучение жизни бабушек и дедушек может дать ключ к пониманию некоторых тенденций, особенностей, противоречий при формировании личностей. Что было с бабушками и дедушками, то порой повторяется с внуками и внучками. Некоторые акцентуации с определенной вероятностью передаются по наследству.

Психологически поколения влияют друг на друга. Изучение родителей (а в более широком аспекте – предыдущего поколения) – ключ к пониманию детей. Изучение детей многое дает для понимания родителей.

Маниакальная акцентуация формируется по типу совпадения. Маниакальный муж – высока вероятность, что такова и жена. Маниакален отец – вероятно, что и сын.

Паранойяльность формируется чаще по типу противоположности. Паранойялен муж – не паранойяльна жена. Паранойялен отец – не паранойялен сын до 20–30 лет, а затем паранойяльность в некоторых случаях как бы восстанавлива-

ется по типу отца, а точнее – того ведущего члена семьи, который оказал самое сильное влияние на формирование сына.

Психологические исследования показывают, что некоторые акцентуации передаются через длительное общение, однако есть акцентуации, которые антагонистичны между собой в процессе общения.

Так, имеют свойство передаваться маниакальность, истероидность. Примерно через два года психотип преподавателя, который в группе учащихся является ведущим, начинает воспроизводиться учениками. Но именно по маниакальности, истероидности. Точно так же, если в семье родители имеют истероидную или маниакальную акцентуацию – дети будут иметь такую же. И тот факт, что в России в 90-е годы успешный психотип бизнесмена отличался чертами маниакальности – отдается эхом до сих пор: большая часть лиц, ищущих работу в Москве в 2010 г., – повышено маниакальна. А ищут работу потому, что не удерживаются долго на новом месте.

В то же время в начале 90-х годов большинство безработных (процент обращений в службу занятости) были шизоидами. Они просто не смогли в силу своего психотипа ухватиться за нужное место, за часть государственной собственности (за исключением некоторых шизоидов-интеллектуалов), за нужного собственника.

С паранойяльностью – все наоборот. Паранойяльный руководитель как бы вымывает из своего непосредственного

руководства лиц с такими же акцентуациями. Если отец семейства повышенно паранойялен, то его дети (и жена), как правило, имеют более низкую паранойяльность.

Если в армии успешные старшие офицеры на командных должностях имеют повышенную паранойяльность, то у их лучших подчиненных, младших офицеров – чаще эта акцентуация снижена. Если психопрофиль лучших руководителей высокого уровня содержит в своей структуре паранойяльность, то психопрофиль лучшего руководителя низового уровня (бригадир и др.) имеет более низкое значение данных черт личности.

Это проявляется с удивительной закономерностью. И подобные явления описаны как в научных исследованиях, так и в художественной литературе. Если описывается личность сильного человека, сумевшего через огромные трудности достичь до вершины социального благополучия, заслуженно получить власть, а писатель при этом тонок и объективен, то, как правило, его сын такими чертами личности не обладает.

Сыновья просто не в состоянии перенять даже хорошо устроенное, успешное дело своего отца – характер не позволяет. Это психологически закономерно.

И именно эта психологическая закономерность проявляется в социальных, исторических закономерностях. Второе поколение элиты постепенно теряет свои властные функции. И чтобы удержаться у власти, им нужны помощники из числа тех лиц, которые самостоятельно карабкаются на олимп

элиты, у которых есть черты паранойяльности и иные качества личности, обеспечивающие успех.

Если психологические законы, закономерности действуют в масштабах личности, коллектива, группы людей, то почему они не могут проявляться в истории человечества, в том числе и в истории экономического развития? Или экономические законы подчиняют себе собственно психологические, социальные?

Скорее в истории развития экономических, социальных отношений мы находим явления, которые сложно объяснить вне рамок психологических закономерностей.

Допустим, закон уровня притязаний, который известен в психологии и как закон уровня притязаний Курта Левина (Kurt Zadek Lewin, 1890–1947). Человек, группа лиц из всех сил старается достигнуть определенной цели, но не достигает. В этой ситуации у большей части людей появляется замещающая ценность. А у меньшей – еще большее желание продолжить достижение поставленной цели. Конечно, данный закон формулировался в условиях ограниченных знаний психологов о психотипологических особенностях мотивации. Так, сейчас можно говорить о том, что у психастеников в этой ситуации выше вероятность проявления мотивации избегания, у паранойяльно акцентуированных личностей более вероятна мотивация достижения, еще большее стремление достигнуть поставленной цели.

И так каждый раз. Чем более сложно достигается цель де-

тельности – тем меньше сильных, паранойяльно акцентуированных личностей сохраняет запал активной деятельности до победного конца.

Там, где меньше трудностей, чаще собирается немало слабых личностей, лиц с чертами истероидности, маниакальности (убрав тех, кто избрал своей профессией риск, войну).

Отсюда, если элита вышла в лидеры, то это лидерство (что невозможно без паранойяльно акцентуированных личностей) сохраняется, если последующее поколение перенесло те же трудности, которые вывели в лидеры нужных лиц. Иначе лидеров, которых сформировала, продвинула сама жизнь, преодоление ими трудностей, заменят те, кто был рядом с ними. А это совсем иной психотип.

Мы знаем, что вокруг успешных паранойяльно акцентуированных личностей собирается немало истероидных, феминизированных. В то время, когда «предметники» делают свое дело, «общественники» выжидают. Их жизнь научила, что встречать в этот момент и брать ответственность на себя – более чем рискованно, это смертельно опасно для «общественника». Но вот в момент завершения построения системы, в момент достижения созидательной цели деятельности «общественники» стараются взять реванш, перехватить руководство.

Но, перехватив руководство, низвергнув «предметников», «общественники» могут успешно руководить не ими созданной системой лишь некоторое время. Затем система

исчерпывает запас своей прочности и начинает рушиться. Вновь нужны «предметники». Маятниковая смена «общественников» и «предметников» – историческая тенденция. Если такой смены нет, то в большинстве случаев происходит стратегическое, тотальное разорение, разрушение той системы, которую создало первое поколение «предметников». Такова фундаментальная причина разорений большинства корпораций в течение нескольких поколений.

Одна из ошибок восприятия окружающими лиц с различными акцентуациями обусловлена тем, что истероидно-маниакальные личности подают сигналы, демонстрируют признаки, характерные для сильных личностей. Они как бы подстраиваются к ним и получают от этого различные дивиденды.

Истероидно-маниакальные личности окружают гениев, успешных лидеров, руководителей, они порой буквально оболакивают их, выдают себя за них или за их «продолжение».

Истероидные личности способны зажечь сильную личность, сформировать нужное мнение у людей, подталкивать их к достижению тех или иных целей. В момент формирования целеполагания в социальной профессиональной (или иной) группы особенно активны истероидные, маниакальные личности. В этой ситуации они способны даже на самопожертвование.

Следует отметить, что каждый психотип отличается от других не только динамическими стереотипами (и черта-

ми характера, и типом интеллекта), но и смыслами жизни. Смысл жизни избирается каждым человеком, доросшим до этого уровня формирования личности, бессознательно, под влиянием своего психотипа. Влияние психотипа (а в значительной степени он определен и генетически) на личность – тотально: от характера психофизиологических процессов, процессов, происходящих в нервных клетках, в нервной системе, в ДНК, до смысла жизни. Это касается как простых людей, так и представителей элиты, интеллектуалов. Каждому психотипу присущ свой смысл жизни, который сформировали лучшие представители этого психотипа.

Эмпатичный тип личности: «Все мы рождаемся для любви; это принцип существования и единственная цель его» (Б. Дизраэли).

Рациональный тип личности: «Мудрость – не самая дальняя, но самая великая цель» (Сенека Младший), «Цель мира в том, чтобы царствовал разум» (Р. Роллан).

Личность с ведущей внутренней референцией. «Задача жизни не в том, чтобы быть на стороне большинства, а в том, чтобы жить согласно с внутренним, осознанным тобою законом» (М. Аврелий).

Личность с ведущей внешней референцией: «Лучше глупцом быть вместе со всеми, чем мудрецом в одиночку» (Гарсиан), «Когда бы ни пришлось мне умереть, я хочу, чтобы люди, знавшие меня лучше других, сказали, что я всегда выпалывал чертополох и выращивал цветы везде, где по

моему разумению, цветы могли расти» (А. Линкольн).

Интроверт с ведущей внешней референцией (бывают и такие; это не типичный, но потенциально гениальный психотип): «Только бы люди знали, что цель человечества не есть материальный прогресс... а цель одна – благо всех людей» (Л. Н. Толстой).

Кинестетик: «Не для праздного самосозерцания и размышления над самим собой и не для самоуслаждения своими благочестивыми чувствами, нет – для деятельности существуешь ты; твоё действие, и только оно, определяет твою ценность» (И. Фихте).

Личность с ведущей метапрограммой «Достижение». «Цель жизни – стремление к цели» (И. Шевелев).

Личность с ведущей метапрограммой «Настоящее, здесь и сейчас»:

*«Цель нашей жизни столь бесспорна,
Что зря не мучайся, приятель:
Мы сеем будущего зерна,
А что взойдет – решит Создатель»*

(И. Губерман)

«Цель жизни – в стремлении к цели» (И. Н. Шмелев), «Наша главная задача состоит не в том, чтобы устремлять свой взор и внимание на то, что находится в туманной дали, а в том, чтобы делать вещи, находящиеся в непосредственной близости перед нами» (Т. Карлейль).

Личность с ведущей метапрограммой избегания:

«Главная цель жизни каждого человека должна состоять в уменьшении несчастий всего мира» (К. Менингер), «Еще не известно, что хуже: когда жизнь проходит мимо или, когда сталкиваешься с ней лбами» (Б. Крутиер).

Личность с метапрограммой «Достижения будущего»:

«Стремление вперед – вот цель жизни. Пусть же вся жизнь будет стремлением...» (М. Горький).

«Но является ли существенным смыслом нашего труда жизнь ради будущего? Думаю, что нет. Ибо и будущему мы служим лишь в той мере, в какой мы достигаем существования в настоящем» (К. Ясперс).

«Прошлое и настоящее – наши средства; только будущее – наша цель» (Б. Паскаль).

Рационально-достиженческий и эмпатичный тип личности:

«Смысл жизни западоидов свелся в конечном счете к двум пунктам:

1) добиваться максимально высокого уровня или хотя бы удерживаться на достигнутом; 2) добиваться максимальной личной свободы, независимости от окружающих и личной защищенности. Первое стремление делает человека прагматичным, второе толкает его на самоизоляцию» (А. Зиновьев).

Эмпатичный тип личности: «Цель человеческой жиз-

ни – служение, проявление сострадания и готовности помочь людям» (А. Швейцер).

Анализ пословиц, поговорок, цитат показывает, что каждый психотип имеет свою нишу, свои особенности, свою лексику. Блестящие мысли великих людей собрал А. Е. Мачехин.

Ситуативно человек может проявлять себя тем или иным психотипом, но все же...

Различные устойчивые психотипы имеют разные смыслы жизни, несколько разный язык, разные динамические стереотипы. Психотип – это тотальная характеристика личности. Каждый из нас на некоторое время, ситуативно может выйти из своего психотипа и повести себя, исходя, как нам кажется, из чисто рациональных соображений, но спустя некоторое время мы все же окажемся снова в плену своего психотипа. Хотя, может быть, это не плен, а свобода жизни, выбор – не только наш, но и Всевышнего, – генетически обусловленный выбор...

В настоящее время в мировой психологии принято деление людей по типу их поведения в социально-психологической среде на лиц с выраженными:

- рациональной,
- нормативной,
- эмпатичной детерминацией своего поведения.

Для личности рационального типа важно осознать, что через то или иное поведение он наиболее просто и быст-

ро сможет удовлетворить свои потребности. После этого его не надо дополнительно убеждать, важнее показать ему реальные примеры такого успеха в будущем.

Для человека с нормативной регуляцией важно предугадать насколько он ради достижения цели готов поступиться нормами поведения (моральными, правовыми и др.). Управление данными людьми связано с изменением общественных норм поведения.

Эмпатичный тип личности живет более эмоциями, взаимопониманием с другими людьми. Управление им возможно через ожидания других людей, через эмпатичные взаимоотношения.

Для эмпатичной личности важно чувствовать, что ее любят, ей верят. Ради этого она способна на многое. Ее мотивация весьма эмоционализирована. Но для влияния на таких людей нужны особые психотипы.

С каждым столетием, с каждым годом люди становятся все более тонкими по своей психической организации, все в большей степени в них актуализируются потребности в эмоциональном удовлетворении, в общении и т. д.

В человеке живет потребность любви, эмоциональной эмпатии, привязанности к другим людям и даже к животным, вещам. Порой эта потребность исключительно сильно актуализирована, ярко выражена. Степень удовлетворения таких потребностей влияет и на физиологические процессы в организме человека.

Но человечество устроено так, что не желает признавать свою сущность, истинные мотивы поведения, отрицая очевидные факты. Особенно это касается оценки мотивов эгоистичного и альтруистичного поведения людей.

Человек по своей биологической сущности более эгоистичен, нежели альтруистичен. Однако признаваться в этом окружающим нормальный человек не будет. Стратегия успешного сосуществования заставляет каждого выглядеть альтруистом перед соседями, соплеменниками, родственниками и даже перед самим собой. Это дает возможность рассчитывать на такое же отношение к себе и со стороны окружающих. Взрослые кровно заинтересованы в альтруистическом отношении к себе детей, демонстрируя для подражания такое же отношение к старшему поколению. При этом человек пользуется тонкими механизмами психологической защиты, чтобы избежать явного или менее явного (у каждого эта степень будут различной) противоречия между своим поведением и ожиданиями того или иного поведения от других. Защитные механизмы личности весьма разнообразны, они существенно деформируют мотивы поведения, превращая их в мотивировку.

Следует иметь в виду, что чистые акцентуации встречаются не часто. Значительно чаще встречаются лица с чертами акцентуаций. Это массовое явление. В дальнейшем, чтобы не говорить о лицах, обладающих чертами шизоидности, паранойяльности, маниакальности и т. д., будут употребляться

ся термины «шизоид», «истероид» и т. д.; следует иметь в виду, что сюда входят как акцентуированные личности в их классическом понимании, так и лица с чертами этих акцентуаций.

1.3. Сила личности и ее влияние на исторические процессы

Сила личности – категория социологическая, психологическая. Без нее сложно понять многие социально-экономические процессы, протекающие в обществе, многие исторические события.

Смена элит, смена социально-экономических формаций связана с уходом из верхних эшелонов власти людей, обладающих высокой силой личности. Если в правящей элите их число уменьшается, а в низах идет накопление таковых – это предвещает возникновение конфликтных, иногда революционных столкновений верхов и низов.

В самом деле, 10 % самых сильных в 3 раза эффективнее 10 % самых слабых (по теории Н. Амосова). Более слабые личности не склонны напрягать свои силы, у них чаще проявляются защитные реакции типа ухода, смены ведущей цели деятельности, обвинения в неудачах других (проекция) и т. д. У них чаще обнаруживаются тенденции к пьянству, к болезням, к употреблению наркотиков и т. д. Они чаще недовольны и окружающим миром. Их стремление – получать поровну, по количеству членов в семье, по болезни, по старости, по сроку работы на предприятии, по трудовому стажу. Среди людей с более низкой силой личности чаще встречаются акцентуанты, лица с менее выраженной метапрограм-

мой достижения, менее адаптивные в социальном отношении и т. д.

Среди людей с низкой силой личности есть и аутичные лица, а есть и ярко выраженные «общественники». Чрезмерная общительность, активность в системе межличностных отношений выступает формой получения психиатрической помощи от окружающих. При определенных формах психических отклонений резко возрастает общительность людей.

Более быстро и интенсивно развивается общество, которое делает ставку на сильные личности, создает условия для их продвижения в органы государственной власти для проявления их активности во всех сферах общественной жизни – материальной, социальной, духовной. В обществе, которое занято проблемами более слабых, чаще наступают революционные взрывы. Сильные личности быстро покидают одни социальные группы и концентрируются в других, более прогрессивных, дающих больший доход, больше властных функций в рамках имеющихся социально-экономических отношений. В России в силу повышенной эмпатии населения большая часть его обычно выражает интересы не самых сильных личностей. В России умеренно истероидные личности имеют больше шансов получить поддержку общественного мнения, чем хороший специалист-«предметник», не умеющий выражать свои мысли, артистично подстраиваясь под ожидания окружающих.

Если из элиты уходят более сильные личности, если они

вымываются из нее – это сигнал опасности, сигнал падения управляемости народом. Или это сигнал нарастания данных проблем в ближайшем будущем.

Воздействие на профессиональные, социальные, возрастные, территориальные и иные группы людей важно проводить с учетом изменения их состава по силе личности.

Например, среди безработных статистически чаще встречаются слабые личности. Если проводить их переподготовку без учета данного факта, то есть не учитывать их сниженную способность к преодолению трудностей, их повышенную акцентуированность, то после очередной переподготовки они вновь окажутся на рынке труда. Их надо готовить строго с учетом их психологических особенностей: допустим, шизоидов – не на профессии менеджеров по продажам, а на мастеров по народным промыслам. Повышенно шизоидные лица с невысокой силой личности могут заняться ремеслом, которое будет оказывать позитивное психотерапевтическое воздействие на них. В некоторых случаях для этого придется менять экономическую структуру занятости населения, поскольку чем ближе населенный пункт к крупному городу, тем статистически чаще сильные личности покидают его в поисках более высокооплачиваемой работы.

Подобные процессы протекают и в различных социальных группах.

Приведем исторический пример – отмена крепостного права в России. И выдвинем тезис: к моменту отмены кре-

постного права наиболее сильные, способные личности из среды крестьян уже или выкупили себе свободу, или получали доход от участия в промышленном производстве, либо в других видах относительно высоко оплачиваемой несельскохозяйственной деятельности.

Одновременно наиболее сильные личности из дворян стремились иметь более прибыльный бизнес, чем доход от усадьбы и крепостных крестьян. Естественно, этот процесс протекал неравномерно в зависимости от степени экономического развития региона.

Приведем подтверждение выдвинутым тезисам.

К началу отмены крепостного права уменьшился удельный вес крепостного крестьянства с 45 % в конце XVIII века до 37,5 % в 1858 г. Значит, крестьяне рожали меньше других социальных групп и освобождались чаще. В любом случае и то, и другое характерно для «вымывания» сильных личностей из среды крепостных. Возросло имущественное расслоение крестьянства, появилась сельская буржуазия. Это произошло за счет деятельности более сильных, более активных. 270 тысяч крестьян стали владельцами свыше 1 млн. десятин земли. Всего в это время население России насчитывало 78 млн. человек. Из них 5,7 млн. жили в городе. Если принять, что крестьянское хозяйство включало не менее 5 человек, то примерно 2–3 % всех домохозяйств (крестьян!!!) владели своей землей.

Если эти крестьяне и нуждались в реформе, то разве что в

части более свободного приобретения земли, более свободного найма работников, так как в тот период землю нельзя было свободно покупать и продавать.

Сильные, умные крестьяне сами выкупали у господ волю. Порой за немалые деньги. Так, в 1795 г. граф Шереметьев потребовал за освобождение от крепостной зависимости с крестьянина Грачева, к тому времени уже ставшего в Иваново крупным мануфактурщиком, огромную по тем временам сумму – 135 тысяч рублей, фабрику, землю и крепостных, которыми он владел. То есть, *крепостной крестьянин* владел промышленным предприятием, крепостными крестьянами, землей...

Некоторые крепостные были намного богаче своих господ. И жили неплохо. Имели большие семьи, развивали товарное хозяйство.

Еще пример. Крестьянин Гучков, уйдя на промысел в город, выкупил себя, своих родных, а затем и всю деревню.

В то же время среди крепостных крестьян прирост населения составлял всего 0,9 % в год, когда общий прирост населения в России был значительно выше – 1,4 %. От 10 до 20 % крепостных крестьян были больными. Такие лица просто не могли идти на заработки в город, они неэффективно отбывали и барщину. Метапрограмма избегания у них была развита больше, чем метапрограмма достижения. Но именно метапрограмма достижения рождала крестьян-землевладельцев, умеющих и обработать землю, и получить дополни-

тельный приработок на заводах. Это и есть сильные личности.

Среди правящего класса так же шел процесс «вымывания» из него сильных личностей. Более сильные, более дальновидные по мере развития товарно-денежных отношений успешно втягивались в рыночные связи. Но большая часть, используя монопольное право на землю, отставала от новых землевладельцев, в том числе, и от крестьян, которые владели землей и успешно ее обрабатывали. В результате в 1858 г. было заложено $2/5$ дворянских имений с $2/3$ всех крестьян. Большая часть дворянства была должна банкам, займодавцам. Им нужны были деньги, чтобы расплатиться с долгами. Это чувствовало государство. И давало деньги за землю их владельцам [6].

Итак, среди дворянства к государству о помощи взывали не самые сильные личности (более сильные и адаптивные уже переводили свое хозяйство на промышленные рельсы). Естественно, эти призывы являлись формой защитных реакций.

Одновременно не самые сильные крестьяне выражали недовольство барщиной, оброком... Они, как и дворяне, тоже взывали к царю, к государству, обществу. И что государство, царь? Они развернули дискуссию по поводу условий освобождения крестьян от крепостной зависимости, условий наделения крестьян землей... Это надолго предопределило систему социально-экономических противоречий в России

в последующие годы.

История учит, что развитие идет более интенсивно, когда делается ставка на самых сильных. Именно наиболее сильные способны произвести большую часть товарной продукции сельского хозяйства. Они способны накапливать, вкладывать деньги в дело. Вот выкупило государство у дворян их землю. Куда ушли эти деньги? Большая часть – на личное потребление. Закончились деньги – появилась огромная армия лиц, не склонных к интенсивной работе, но склонных к высокому уровню потребления. Это армия потенциально недовольных. Кто пошел в народовольцы, в террористы? Дети этих разорившихся дворян. Кто пришел в промышленность после разорения и продажи своих земельных участков в деревне и привнес и сюда свое недовольство? Разорившиеся (а это – наиболее слабые) крестьяне. Одни разоряются, другие – приобретают землю...

Среди устроителей земельной реформы были хорошие практики. Именно они предложили 1/4 надела передавать крестьянам бесплатно. Для слабых личностей это сильный мотив. Они в мыслях наверняка обдумывали и вариант, как продадут этот участок земли, как перейдут работать в город (по аналогии с ушедшими на приработки более активными, более сильными крестьянами). А пример этих сильных работников, ушедших в город и приезжающих на побывку в новых сапогах, рубахах, был перед глазами всей деревни. Для слабых личностей этот надел, в мечтах проданный, обменен-

ный на новые сапоги, был важнее угрозы будущего окончательного разорения мелкого земледелия. Да и далеко не все могли просчитать закономерность разорения мелкого земледелия. Эти проблемы просто вытеснялись из сознания.

А если бы ставка делалась на самых сильных, успешных владельцев земли? Тогда надо было бы давать им льготные займы на техническое перевооружение, проводить обучение управлению земельным хозяйством, строить заводы по производству удобрений, давать ссуды на приобретение этих удобрений...

А если бы ставка делалась на самых успешных, наиболее сильных крестьян? Им следовало бы помогать в выкупе земель у других крестьян, государственных, помещичьих земель. Помогать техникой, удобрениями, качественным посевным материалом, закупкой выращенного товарного зерна и т. д. Создавать правовую основу найма ими на работу других крестьян.

В действительности деньги получила социальная группа, которая показала уже свою неспособность умело, рачительно вести хозяйство. При этом крестьянин уплатил помещику сразу 20–25 % стоимости земли за счет своих средств, а 75–80 % стоимости – за счет займа у государства. И крестьянин вынужден был еще 49 лет выплачивать государству деньги с учетом 6 % годовых. (А для ускоренного развития все надо было бы делать наоборот).

Закончились у дворян деньги, полученные за выкуплен-

ные у них земли – сузилась социальная база царизма в лице помещиков, в том числе и бывших. А социальная база в среде промышленников еще не была построена. Да и царь опирался больше не на промышленников, вчерашних крестьян, а на уже разорившихся помещиков, потерявших все основные функции элиты. Они уже перестали быть полезными для других социальных слоев, потеряли контроль за большей частью прибавочного продукта. Это и стало социально-экономической и социально-психологической основой многих последующих событий. А если бы эти деньги были вложены в отечественную промышленность, в создание высокопродуктивного современного сельского хозяйства?

Большая часть средств, которые получили помещики, пошла на личное потребление. А крестьяне за полученную ими землю выплатили реально сумму, превышающую в 4 раза ее рыночную стоимость.

Но слабые личности имеют свойство включать защитные реакции: ни помещики, ни крестьяне не были довольны реформой, хотя большая часть не самых сильных личностей получила подарок. Помещики – огромные, явно не рыночные деньги. А крестьяне? Крестьяне через сохраненную общину получили инструмент контроля за оставшимися сильными личностями на селе. Община являлась юридическим собственником земли, без согласия которого крестьянин не мог распоряжаться своим наделом (продать его, уйти на заработки из деревни). Круговая порука при уплате податей,

выполнения различных казенных и помещичьих повинностей ложились на более сильных. И здесь надо согласиться с В. И. Лениным: «ни в одной стране в мире крестьянство не переживало и после «освобождения» такого разорения, такой нищеты, таких унижений и такого надругательства, как в России» (см. [7], с. 140–141).

Исторически наблюдается тенденция: сила более слабых – в их быстром эмоциональном сплочении, в умении будоражить окружающих, включать защитные реакции. Что, в конечном счете, проявляется в господстве в обществе так называемых «общественников», в их сплоченном стремлении подчинить себе «предметников». Читая: люди со своими частными интересами в силу многих, но прежде всего психологических причин, быстрее привлекают правительство на свою сторону, нежели лица, выражающие долговременные национальные интересы государства. После такого подчинения через некоторое время социальная система (подсистема) приходит в упадок, что вновь приводит «предметников» на вершину системы управления. Нередко их за руку ведут сами «общественники». Затем «предметники» вновь, после восстановления системы, теряют свою власть.

Идти на поводу у более слабых – изначально раскачивать социальную систему, проедать все накопления, усиливать через некоторое время социальную напряженность.

Поэтому так важно знать в какой социальной, профессиональной группе увеличивается или уменьшается процент бо-

лее сильных личностей. А это можно установить не только по результатам последующих изменений, но и предсказать с помощью психодиагностики, социологических исследований.

При нарастании противоречий можно идти путем улаживания слабых, а можно идти по пути поддержки сильных при сохранении справедливости, характерной для данного общества, данной социальной, профессиональной группы. Улаживание слабых дает временный эффект и море защитных реакций. Любая помощь, как правило, проедается, транжирится. Это путь достижения тактических преимуществ и стратегического проигрыша. История учит, что накопление идет прежде всего через тех, у кого развита метапрограмма «будущее», а это более сильные личности.

В зависимости от того, кому принадлежит реальная экономическая власть в стране – сильным или слабым, различна и норма накопления в этой стране.

Помощь сильным позволяет построить такие социально-экономические отношения, когда сильные будут использовать эту помощь в своих интересах и в интересах общества, обеспечат себя, а через некоторое время – и слабых. Это путь стратегического выигрыша. Однако этот путь связан с испытанием власти силой эмоционального и иного неэкономического влияния слабых.

Движение в сторону элиты так же совершают чаще более сильные, более способные личности. Накопление – свойство сильных личностей. И именно накопление характерно для

успешной элиты, которой принадлежит будущее.

Роль и значимость элиты для развития общества определяется несколькими факторами:

– полезностью элиты для других социальных групп населения, в первую очередь, для обеспечивающих экономический прогресс общества;

– долей получаемого прибавочного продукта (а она сильно зависит от предыдущего накопления) и эффективностью его текущего и будущего накопления.

Ни в одном обществе накопление за относительно длительный период не превышало 20 %. Или же это был кратковременный момент с элементами внешнего принуждения. Вот рассуждения на этот счет историков.

С. Кузнец (Simon Smith Kuznets; при рождении – Семен Абрамович Кузнец, 1901–1985) на примере Англии 1688 г., социальной иерархии германских городов XV–XVI веков, определил численность элиты примерно в 5 % от всего населения (это, несомненно, самое большое), которые, по его расчетам, присваивали 25 % всего национального дохода. А на 95 % населения приходилось лишь 75 % национального дохода. Даже если потребление элиты в 3–5 раз превышало среднестатистическое потребление – все равно, большую часть накоплений могла делать именно элита. Экономическая история учит, что накопления могли образовываться только у привилегированной части общества, не взирая на общий низкий уровень дохода на душу населения.

Следовательно, динамика накопления в обществе – веский признак роли и значимости элиты в его развитии.

Неравномерное развитие стран обусловлено во многом влиянием элит этих стран на процесс накопления, на повышение эффективности производства. Если основные богатства в силу тех или иных причин достались не самым сильным (как в России в период приватизации) – то вкладывать средства в накопление, в развитие кроме государства просто некому.

При этом нельзя не согласиться с Ф. Броделем: «...следует остерегаться рассматривать сбережения и накопление как чисто количественное явление, как если бы определенный уровень сбережений или определенный объем накоплений были в некотором роде наделены властью почти автоматически порождать производительные капиталовложения и создавать новый уровень прироста. Дела обстоят более сложно. У всякого общества свои способы делать сбережения, свои способы тратить, свои предрассудки, свои побуждения или свои препоны для капиталовложений» (см. [2], с. 406).

Сильные личности всегда стремятся самореализоваться – продвинуться по социальной лестнице, войти в более привилегированный слой общества, достигнуть вершин в науке, искусстве и т. д. Наиболее интенсивно это стремление проявляется у них в тех случаях, когда они видят, эмоционально-чувственно воспринимают примеры более успешной жизнедеятельности других людей.

Сильные личности пополняют, обновляют в своем большинстве элиту. Когда этот процесс (наличие социальных лифтов и оптимальное движение вместе с ними) идет размеренно, постепенно, то сохраняется и потенциал активности элиты и социальная стабильность в обществе. Социальная стабильность сохраняется ввиду того, что лица, способные сплотить протестный электорат, уходят сами в элиту. Это – с одной стороны. С другой стороны, элита обновляется людьми, которые только что вышли из народа, достигли немалых успехов, продвигаясь наверх в существующих социально-экономических условиях, хорошо знают жизнь. И в силу этого они лучше руководят обществом. И таких лиц, вышедших из народа и ставших крупными государственными деятелями, немало. Без них катаклизмов, революций, восстаний, бунтов в народе было бы значительно больше.

Сильные личности обладают большой энергией, способностью менять, корректировать свой психотип под каждый новый вид деятельности. У слабых личностей такие способности выражены значительно в меньшей степени.

Сильные личности способны стремиться к отдаленным целям (отсюда они потенциально способны накапливать денежные средства, капитал). Слабые личности обычно активны в достижении ближних целей.

Сильные личности способны руководствоваться смыслообразующими мотивами деятельности (вера в Бога, желание сделать государство передовым, патриотизм, помощь детям

и т. д.). Слабые личности чаще используют смыслообразующие мотивы деятельности как средство проявления защитных реакций. В большей степени их деятельность мотивируется ближними целями – покушать, поспать, удовлетворить важнейшие физиологические потребности, получить эмоциональную разрядку. «Хлеба и зрелищ» – вот что нужно людям с невысокой силой личности.

Сильные личности более мобильны в своих передвижениях, их решения меньше зависят от общественного мнения. Именно они начинали и продолжали различные мероприятия, связанные с открытием новых земель, торговлей на дальние расстояния и т. д.

Слабые личности обычно стараются копировать поведение более сильных. При этом чаще копируются внешние атрибуты жизнедеятельности сильных. И на словах они могут даже превосходить сильных. Но когда доходит до дела, то оно быстро расставляет всех по своим местам.

Копирование сильных во внешних атрибутах – объективная необходимость для слабых. Им важно любым способом продемонстрировать, что они – сильные, нужные для общества, и хоть как-нибудь зацепиться за более высокий уровень дохода, за более высокий статус. Отсюда им просто необходимы такие акцентуации как истероидность, маниакальность.

Их запаса истероидности, маниакальности хватает чаще всего лишь на то, чтобы зажечь сильных на дело, взбодрить

людей. Но на раздаче, при разделе прибыли (не только экономической, но и статусной) данный психотип буквально оживает.

У сильных личностей так же бывают развиты истероидность и маниакальность (при повышенной феминизированности). Но эти качества нужны им более для руководства, управления более слабыми, более эмоционализированными личностями, используя их же методы и приемы влияния на людей.

Слабые, истероидные, маниакальные личности оживают, когда кардинально меняется ситуация, когда к руководству приходят новые люди и начинается новое дело.

У сильных личностей хватает сил быть и «предметниками», и «общественниками» (отсюда у некоторых из них, чаще у руководителей, присутствуют истероидные и маниакальные черты личности). Слабые личности при всех прочих равных условиях обычно становятся «общественниками». Однако у некоторых может не хватить психической энергии и на это. Тогда они просто замыкаются, образуя самоизолированные группы лиц.

1.4. Разнообразие психотипов и их проявлений

Психотипы разнообразны. Взаимодействия между ними определяют не только локальные социальные изменения, но и исторические события. Психотипы – это не только характер, это и интеллект.

Каждый психотип имеет свой интеллект: так, есть лица, которые перерабатывают информацию – у них свой интеллект. Есть практики – руководители. У них иной интеллект.

При этом статистически чаще у руководителей и информационных работников проявляются разные психотипы, разные типы интеллектов. Это приводит порой к использованию нескольких различных критериев для систематизации исходных данных при принятии решений, обобщении информации.

Лучшие информационные работники – это чаще рациональные типы личности со строгим логическим, системным мышлением. Нередко они бывают интровертами, но не имеют противопоказаний и шизоидные типы личностей. Более того, некоторые шизоиды были прекрасными аналитиками, исследователями, учеными. Г. Ф. Гегель, И. Кант – прекрасные образцы систематизаторов, исследователей в науке. Среди руководителей, особенно военачальников, интровертов почти нет. Но среди них немало паранойяльно акцентуиро-

ванных личностей, лиц с чертами маниакальности. Среди военачальников немало и личностей кинестетического типа.

Среди же аналитиков порой преобладают люди аудиального типа личности. Это лица, которые употребляют понятия, слова, чтобы перевести в них анализируемую картину мира. И здесь возможны противоречия, недопонимания. Приведем пример.

И. Сталин – типичный представитель паранойяльно акцентуированной личности, относящийся одновременно к кинестетическому типу. Кроме того, у него присутствовали и маниакальные черты личности. Это человек с внутренней референцией. Отнесение его к данной типологии позволяет полагать, что именно он предложил отслеживать подготовку фашистской Германии к войне с Россией по уровню цен на баранье мясо и овчины, а так же по пропитанным маслом тряпкам.

Действительно, 21 июня за 12 часов до начала Великой Отечественной войны начальник ГРУ генерал Голиков доложил на заседании Политбюро, что Гитлер не готовится к войне. За подобные ошибки Сталин карал жесточайшим образом. А что стало с Голиковым? Уже 8 июля Сталин доверяет ему поездку в Великобританию и США. После этого назначает его командовать армиями и фронтами. А в 1943 г. он назначил Голикова на пост своего заместителя (заместитель наркома обороны по кадрам).

Голиков чувствовал психотип Сталина. Он понимал, что

такие люди не очень-то доверяют различным теоретическим построениям, документам. И для этого были основания. Маршал Гречко констатировал в свое время, что через 11 дней после принятия Гитлером решения о нападении на Советский Союз это стало с подробностями известно Сталину. Добытый документ о «плане Барбаросса» был обсужден в узком кругу военачальников в присутствии Сталина. Сталин не поверил документу, сказав, что любой документ можно подделать. Это особенность паранояльно акцентуированных личностей, да еще кинестетиков: доверять фактам, которые соответствуют его картине мира, и игнорировать иные. Для Сталина значимыми были те «индикаторы», которые можно пощупать, потрогать, которые осязаемы. Поэтому всем резидентам Разведывательного управления Генерального штаба РККА в Европе были даны указания следить за ценой на баранину в Европе. Голиков – начальник Главного разведывательного управления РККА в этот период, дважды в день получал данные о ценах на баранье мясо в Европе. Для подготовки войны с Россией объективно были нужны бараньи тулупы (до 6 миллионов штук). Их производство подняло бы цены на бараньи шкуры, но опустило бы цены на баранье мясо.

Кроме того, для успешной войны с Россией должен был использоваться новый сорт смазочного масла, устойчивого к низким температурам осенью и зимой.

Поэтому советская разведка охотилась и за промасленны-

ми тряпками, типами масел, горючего, которые появлялись в Германии. Через границу переправлялись зажигалки, керогазы, примусы...

Сталин – практик, реалист. Он и не подозревал, что кто-то может начать боевые действия, не обеспечив армию самым главным, самым необходимым. Поэтому, с одной стороны, его мышление не совпадало с мышлением, критериями принятия решений некоторых командующих, которые доверяли бумагам, сообщениям о заседаниях Верховного главкомандования Германии, докладам разведки о развертывании армий Германии у границ России. Допустим, Николай Кузнецов, в то время командовавший Черноморским флотом, поверил разведке и привел флот в полную боевую готовность. Но это был другой психотип. А вот Сталин... С другой стороны, критерии принятия решения Сталина не совпадали с подобными критериями Гитлера. Гитлер тоже был паранойяльно акцентуированным человеком (в конце войны стал параноиком), но он был психопатичен до такой степени, что его импульсивные решения уже в начале войны переходили границу здравого смысла. Но кто это тогда учитывал?

Однако почему же Сталин поверил докладу Р. Зорге осенью 1941 г. о том, что Япония не начнет войну с Россией? Используя эту информацию, Сталин снял с дальневосточных границ десятки дивизий и бросил их под Москву. В критических ситуациях психотип человека имеет свойство меняться... Кроме того, паранойяльная цель лидера изменилась. До

начала войны она была связана с идеей, что Гитлер не нарушит заключенный пакт о ненападении, и Россия успеет подготовиться к войне. После начала войны эта цель была связана с победой над фашистской Германией. А такие лица имеют свойство замечать, фиксировать информацию, которая способствует достижению поставленной цели и игнорировать ту, которая не соответствует ей.

Таким образом, информация, доводимая до какого-то лица с целью принятия им определенных решений, наряду с данными системного характера, наряду с глубоким анализом ситуации должна содержать данные, которые требуются для принятия решений именно тому психотипу, кому она предназначена.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.